

MESTRADO

CIÊNCIAS EMPRESARIAIS

**TRABALHO FINAL DE MESTRADO**

DISSERTAÇÃO

O IMPACTO ECONÓMICO E SOCIAL DO MICROCRÉDITO EM PORTUGAL, NA  
PERSPETIVA DO MICROEMPRESÁRIO

DANIELA FILIPA CORREIA DE FREITAS RODRIGUES

JUNHO – 2016

MESTRADO

CIÊNCIAS EMPRESARIAIS

**TRABALHO FINAL DE MESTRADO**

DISSERTAÇÃO

O IMPACTO ECONÓMICO E SOCIAL DO MICROCRÉDITO EM PORTUGAL, NA  
PERSPETIVA DO MICROEMPRESÁRIO

POR DANIELA FILIPA CORREIA DE FREITAS RODRIGUES

**ORIENTAÇÃO:**

PROFESSOR DOUTOR PEDRO VERGA MATOS

DOCUMENTO PROVISÓRIO

JUNHO – 2016

## Agradecimentos

Ao professor doutor Pedro Verga Matos pelo empenho e dedicação incondicionais, que demonstrou durante toda a orientação deste trabalho.

A todos os microempresários que se disponibilizaram a responder aos questionários.

À Márcia Baptista, pelo apoio e conhecimento que partilhou comigo, não só a nível de software e aplicação de métodos estatísticos, mas também do ponto de vista crítico.

Ao Diogo Santos, pela impressão e entrega deste trabalho na secretaria da universidade, que seria difícil para mim, dado a distância física entre a minha residência e a universidade.

Aos meus colegas do M-ITI, em especial ao José Luís Freitas, cujo incentivo, flexibilidade e compreensão foram muito importantes para que conseguisse atingir o equilíbrio entre os estudos e o trabalho.

À minha família, em especial à minha mãe, pelo incansável apoio durante todo o meu percurso académico, e por sempre valorizar as minhas capacidades.

## Resumo

Este estudo tem como objetivo avaliar o impacto económico e social do microcrédito nos seus beneficiários em Portugal, determinar o seu perfil, o perfil do negócio e empréstimo, e satisfação com o programa de microcrédito. Para tal foram enviados questionários a clientes do microcrédito, dos quais foi possível obter uma amostra de 26 microempresários. A análise dos dados incidiu em métodos de estatística descritiva, estatística multivariada, e estatística analítica. Os resultados indicam que o microcrédito contribuiu para o empowerment social dos microempresários estudados, originando melhorias, por exemplo, na sua autoestima, influência/respeito como cônjuge, família e sociedade.

**Palavras-chave:** microcrédito, microempresário, empowerment social, microfinanças

### **Abstract**

This study intends to: examin the economical and social impact of microcredit on its beneficiaries in Portugal, determin the profile of these micro entrepreneurs, their business and loan, and access their satisfaction with the microcredit program. Surveys were sent to a population of microcredit clients, from which it was possible to obtain a sample of 26 micro entrepreneurs. The data analysis consists of descriptive, multivariate, and analytic statistics. The results suggest that microcredit contributed to the social empowerment of these micro entrepreneurs, improving their self-esteem, and their relationship with partners, family and local community.

**Keywords:** microcredit, microfinance, social empowerment, micro entrepreneur

## ÍNDICE GERAL

<b>1. INTRODUÇÃO .....</b>	<b>6</b>
<b>2. REVISÃO DE LITERATURA.....</b>	<b>8</b>
2.1. O Microcrédito .....	8
2.1.1. Conceito de microcrédito.....	8
2.1.2. Diferenciação entre microcrédito e microfinanças.....	8
2.1.3. Breve contextualização histórica do microcrédito.....	9
2.1.4. Porque é que os Pobres não têm acesso ao crédito formal? .....	10
2.1.5. Filosofia e princípios do microcrédito.....	11
2.1.6. Tipos de microcrédito .....	12
2.1.7. Contextualização do microcrédito na Europa .....	13
2.2. O Impacto do microcrédito nos seus beneficiários.....	14
2.3. O caso português.....	18
2.3.1. O Sistema de Microcrédito Português .....	18
2.3.2. A Evolução do Microcrédito em Portugal .....	20
<b>3. METODOLOGIA.....</b>	<b>22</b>
3.1. Design da pesquisa .....	22
3.2. População e amostra.....	22
3.3. Métodos de recolha de dados.....	22
3.4. Definição de variáveis .....	23
3.5. Procedimentos de Recolha de dados .....	23
3.6. Tratamento estatístico de dados .....	23
<b>4. ANÁLISE DE DADOS.....</b>	<b>25</b>
4.1. Perfil do microempresário.....	25
4.2. Perfil do negócio.....	25
4.3. Perfil do empréstimo.....	26
4.4. Impacto económico nos microempresários.....	27
4.5. Impacto social nos microempresários .....	28
4.6. Avaliação do programa de microcrédito pelo microempresário .....	30
4.7. Discussão de resultados .....	32

<b>5. CONCLUSÃO .....</b>	<b>35</b>
5.1. Recomendações .....	36
5.2. Limitações da pesquisa.....	36
5.3. Orientações para pesquisas futuras.....	37
<b>BIBLIOGRAFIA.....</b>	<b>38</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>38</b>

## 1. INTRODUÇÃO

O estudo do impacto do microcrédito no combate à pobreza é importante por várias razões. Desde logo porque muitas instituições de microfinanças recebem subsídios do governo, agências de desenvolvimento e fundações, pelo que é importante avaliar se o dinheiro gasto nesta área está a ter os efeitos desejados (redução da pobreza) (Cuong, 2008), ou se o capital teria um melhor impacto noutros programas (Chowdhury et al., 2005; Coleman, 2006), como por exemplo, vacinação ou ensino. Por outro lado, também é importante determinar se as agências de microcrédito se mantêm focadas no objectivo social de combate à pobreza, ou se outras motivações, como por exemplo, o lucro, ganharam importância porventura excessiva (Counts, 2008 apud Odell, 2010). É igualmente importante, determinar se o programa está bem posicionado, e se realmente é acessível à população mais pobre e excluída (Cuong, 2008; Weiss e Montgomery, 2004). Alguns estudos (Cuong, 2008; Kondo et al. 2008) têm vindo a demonstrar que os programas de microcrédito abrangem maioritariamente agregados não pobres, o que vem a questionar a questão de posicionamento. Por fim, apesar das muitas histórias de sucesso de microempreendedores, também têm sido reportados microempresários que foram negativamente afectados pelo microcrédito. Os estudos de avaliação do impacto podem ser importantes para determinar os factores/causas de sucesso e falha das intervenções de microfinanças (Odell, 2010), e assim melhorar o programa de microcrédito (Cuong, 2008).

Uma das grandes vantagens do microcrédito é o facto de este ser um instrumento de criação de emprego e combate à pobreza com custos significativamente mais



baratos para o Estado, do que os custos de segurança social pagos aos desempregados (Gutiérrez-Nieto, 2006), e outros programas sociais, como por exemplo, de saúde e educação, que requerem subsídios grandes e contínuos (Rosenberg, 2010). Nos países onde o governo não providência um sistema de segurança social as microfinanças têm um papel de substituição muito importante, ao funcionarem como uma rede de segurança (Chowdhury, 2007).

O impacto do microcrédito em Portugal não se encontra muito estudado ainda. Posto isto, o problema analisado será: a lacuna de evidência que existe relativamente ao impacto económico e social do microcrédito em Portugal.

Os objetivos deste trabalho são: definir o perfil do microempresário que recorre ao microcrédito em Portugal; aferir o perfil do negócio; avaliar o perfil do empréstimo; determinar o impacto económico do microcrédito; avaliar o impacto social do microcrédito na perspetiva do microempresário em Portugal; e avaliar a satisfação dos microempresários com o programa de microcrédito. Para tal, foram realizados questionários a uma amostra microempreendedores em Portugal. São tidas em conta diversas componentes, como por exemplo, alimentação, saúde, habitação, educação e cultura.

O trabalho está estruturado em cinco capítulos, o primeiro consiste na introdução, com a apresentação do tema e objetivos do trabalho, o segundo na revisão de literatura, o terceiro consiste na metodologia e dados, o quarto análise de resultados, e por fim, o quinto apresenta as conclusões, contributos, limitações e sugestões para investigação futura.

## 2. REVISÃO DA LITERATURA

### 2.1. *O Microcrédito*

#### 2.1.1. *Conceito de microcrédito*

O microcrédito é um pequeno crédito bancário destinado a apoiar pessoas que não têm acesso ao crédito bancário normal e que procurem desenvolver uma actividade económica própria (ANDC, 2013). Os destinatários do microcrédito são: os desempregados; jovens à procura do primeiro emprego; e trabalhadores em regime precário. Segundo a Associação Nacional de Direito ao Crédito (ANDC) o microcrédito deve respeitar os seguintes pressupostos: permitir às pessoas que não tenham acesso ao crédito normal realizar pequenos investimentos e criar o seu próprio emprego; apoiar as iniciativas que possam vir a tornar-se numa actividade sustentável e cujo rendimento possa reembolsar o capital emprestado; e que possa ser depositada confiança ilimitada nos empreendedores e nas suas capacidades, por parte dos colaboradores da ANDC ou pessoas com quem estabeleçam parcerias (ANDC, 2015).

#### 2.1.2. *Diferenciação entre microcrédito e microfinanças*

O microcrédito e as microfinanças são, muitas vezes, utilizados como sinónimos, no entanto, apresentam diferenças. Os programas de microcrédito fornecem essencialmente um tipo de serviço: o de distribuição e cobrança de empréstimos, encarregando-se das actividades organizacionais e financeiras associadas com essas operações. Os programas de microfinanças, por sua vez, fornecem uma grande variedade de serviços financeiros e organizacionais, que incluem

crédito, poupanças, desenvolvimento comunitário e seguros (Roodman e Qureshi, 2006; Sengupta e Aubuchon, 2008).

### *2.1.3. Breve contextualização histórica do microcrédito*

O microcrédito moderno inicia-se no Bangladesh, em 1976, com o professor Muhammad Yunus. Yunus realizou uma experiência, ao emprestar 27 dólares do seu próprio dinheiro a mulheres envolvidas na manufactura de ferramentas de bamboo (Hulme, 2009; Sengupta e Aubuchon, 2008; Weiss e Montgomery 2004). Yunus observou que as mulheres obtiveram bastante lucro, e que, apesar de não possuírem garantias, foram cumpridoras no pagamento do empréstimo (Aghion e Morduch, 2005). Em 1983, Yunus criou o banco Grameen, uma instituição financeira independente e formal, com o objectivo de conceder empréstimos à população pobre, preferencialmente a mulheres (Sengupta e Aubuchon, 2008), excluída do sector bancário convencional. (Arun et al., 2009; Chowdhury et al., 2005). Em 2006, o banco Grameen e o seu fundador Muhammad Yunus recebem o prémio Nobel da Paz, simbolizando o reconhecimento internacional do microcrédito como instrumento de combate à pobreza (Hulme, 2009; Sengupta e Aubuchon, 2008).

Algumas instituições de microfinanças, como o Banco Grameen do Bangladesh, o Badan Kredit Kecamatan da Indonésia e o BancoSol da Bolívia frequentemente obtiveram taxas de recuperação de empréstimos acima de 90% (Kono e Takahashi, 2010), muitas vezes superiores do que as de bancos comerciais do mesmo país. Estas taxas de recuperação elevadas têm vindo a demonstrar que realizar empréstimos a pessoas carenciadas e sem garantias pode ser uma actividade financeiramente

sustentável, e que a população pobre é cumpridora (Aghion e Morduch, 2005; Mosley e Hulme, 2009; Roodman e Qureshi, 2006; Sengupta e Aubuchon, 2008). Por estes motivos, as microfinanças têm atraído cada vez mais o sector privado e investidores, que procuram a maximização de lucro (Swanson, 2008). Dá se assim a chamada “Revolução das Microfinanças”, um termo muito utilizado para descrever a expansão bem sucedida de serviços financeiros aos pobres, com altas taxas de recuperação nos países em desenvolvimento (Kono e Takahashi, 2010).

A expansão do acesso a crédito comercial tornou-se assim, parte integrante das estratégias de desenvolvimento de muitos países (Karlan e Zinman, 2008). Até ao fim de 2010, mais de 200 milhões de microempresários já haviam acedido ao microcrédito. Estima-se que, até 2012, estes empréstimos tenham beneficiado cerca de um bilião de pessoas em mercados emergentes e países em desenvolvimento, através de ligações socioeconómicas e familiares (Deutsche Bank, 2012).

#### *2.1.4. Porque é que os pobres não têm acesso ao crédito formal?*

A população pobre pode não ter acesso a crédito formal devido aos custos de transação bastante elevados que os bancos enfrentam ao emprestar em pequenas escalas (Weiss e Montgomery, 2004); assimetrias de informação; dificuldade em conseguir pagar os custos totais do processo de empréstimo; dificuldades em criar poupanças para continuar com a sua actividade; dificuldade em prestar garantias (Weiss e Montgomery, 2004) que criem pressão no mutuário para pagar o empréstimo (Aghion e Morduch, 2005; Morduch, 1998; Olivares e Santos, 2009; Robinson, 2009; Roodman e Qureshi, 2006; Sengupta e Aubuchon, 2008).

### *2.1.5. Filosofia e características do microcrédito*

Yunus (2003) defende que qualquer pessoa tem a capacidade e o potencial para tornar-se num empreendedor. Assim, os pobres que no passado eram vistos como vítimas passivas, dependentes de ajuda solidária e filantropia, podem tornar-se agentes de desenvolvimento, que podem direccionar as suas capacidades, talentos, bens e redes sociais para oportunidades de mercado. As microfinanças são modelos de capitalismo da base da pirâmide social que se baseiam na noção de desenvolvimento empreendedor, na qual a falha de mercado da pobreza é ultrapassada ao activar o empreendedorismo e espírito empresarial dos pobres (Blowfield e Dolan, 2014).

A maior parte dos programas de microcrédito partilha uma série de características: são destinados a assegurar benefícios para os participantes e a sustentabilidade das organizações; são orientados para as mulheres das faixas mais pobres da população (Alam e Molla, 2012; Kabeer, 2009; Roodman e Qureshi, 2006); emprestam pequenas quantias de dinheiro a indivíduos como membros de grupos, e dependem de responsabilidade de grupo para assegurar o pagamento de empréstimo (Kabeer, 2009; Kai, 2009; Alam e Molla, 2012; Roodman e Qureshi, 2006); aplicam uma política de empréstimos progressivos, ao permitir empréstimos maiores aos microempresários que paguem primeiro os mais pequenos (Roodman e Qureshi, 2006); cobram uma taxa de juro superior do que programas de empréstimos governamentais e de organizações não governamentais (ONG) (Alam e Molla, 2012; Hulme, 2009), mas mesmo assim, inferior às taxas cobradas pelos credores informais (Chowdhury, 2007); exigem que os microempresários façam micropoupanças obrigatórias a cada semana e estabeleçam compromissos acerca da sua conduta social

(Alam e Molla, 2012; Hulme, 2009; Roodman e Qureshi, 2006); e oferecem produtos simples e estandardizados, que requerem pagamentos pequenos e regulares (Hulme, 2009; Roodman e Qureshi, 2006), geralmente em prestações semanais (Kabeer, 2009); e oferecem treino informal e educação para desenvolver competências dos microempresários e transformá-los em capital Humano (Alam e Molla, 2012).

#### 2.1.6. Tipos de microcrédito

Com a expansão do microcrédito a nível mundial, foram sendo criados diferentes tipos de microcrédito, por forma a se adaptar aos diferentes contextos e populações. Por esse motivo, existem muitos tipos de programas de microcréditos, cada um com as suas particularidades. Muitos autores classificam o microcrédito de forma diferente e utilizam terminologia variada, sendo difícil encontrar uma categorização universal. Posto isto, são apresentados, na tabela abaixo, alguns dos principais tipos de microcrédito, nos quais parece haver algum consenso entre os autores estudados.

Tabela I – Principais tipos de microcrédito

Microcrédito Informal Tradicional	Microcrédito Baseado em Grupos	Microcrédito de Cooperativa	Bancos de Aldeias	Microcrédito Individual
<ul style="list-style-type: none"> <li>-Inclui amigos, prestamistas, família (Grameen Bank, 2011);</li> <li>- Fonte de crédito não registada (Arun et al. 2009);</li> <li>- Fornecedores possuem geralmente muita informação sobre os microempresários (Arun et al. 2009);</li> <li>-Taxas de juro de prestamistas muito elevadas (desde os 10% a mais de 100%) (Brett e Coleman, 2006; Robinson, 2009);</li> <li>-Família e amigos não cobram juros muitas vezes (Aghion e Morduch, 2005).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Poupanças rotativas e associações de crédito – ROSCAS;</li> <li>- Poupanças acumulativas e associações de crédito – ASCRAS (Aghion e Morduch, 2005; Arun et al. 2009; Bouman, 1994);</li> <li>- <b>Microcrédito de tipo Grameen / Crédito Grameen</b> (Aghion e Morduch, 2005; Pitt e Khandker, 1998; Feigenberg et al. 2010);</li> <li>- Responsabilidade de grupo substitui o sistema de garantias</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cooperativas de crédito, associações de crédito, de poupanças, ou associações de empréstimos, e bancos de poupanças;</li> <li>- Têm constituição formal e posição legal (Aghion e Morduch, 2005).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Grupos de 15 a 30 pessoas às quais é dado um empréstimo único, e é dada ao grupo autoridade para repassar o crédito aos membros individuais;</li> <li>- Obriga a encontros públicos e regulares (semanais ou bisemanais) (Roodman e Qureshi, 2006).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Forma de crédito mais convencional;</li> <li>-Microempresários individuais;</li> <li>- Fornece créditos menores do que os créditos tradicionais;</li> <li>-Baseia-se no julgamento feito pelo agente de crédito (Roodman e Qureshi, 2006).</li> </ul>

---

(Chowdhury et al., 2005).

---

#### *2.1.7. Contextualização do microcrédito na Europa*

O microcrédito é uma ferramenta que se baseia em princípios globais nos quais o trabalho e o capital são factores-chave para gerar riqueza. No entanto o programa de microcrédito deve ser adaptado à realidade de cada país. A aplicação do microcrédito na Europa e países industrializados apresenta diferenças significativas relativamente aos países em desenvolvimento (Nowak, 2008), como por exemplo:

- Nos países em desenvolvimento existe uma predominância do auto-emprego, com cerca de 80% da população elegível para o microcrédito, enquanto que nos países industrializados o auto-emprego é desvalorizado e pouco significativo (Nowak, 2008);

- A grande densidade populacional e relações de proximidade dos países em desenvolvimento permite um sistema de crédito baseado em grupos, que reduz o risco e melhora a produtividade (Nowak, 2008). Diferentemente, nos países industrializados, os pobres elegíveis para o microcrédito encontram-se dispersos. Deste modo, é impossível aplicar o sistema de grupos, porque as relações são demasiado impessoais, e como a reputação social não é tão importante, torna-se difícil aos outros membros do grupo punir os incumpridores (Sengupta e Aubuchon, 2008);

- Nos países em desenvolvimento, o sistema bancário encontra-se pouco desenvolvido, o que facilita a instalação das instituições de microfinanças, enquanto que nos países desenvolvidos o sistema bancário é muito denso e competitivo (Nowak, 2008);

- O quadro institucional nos países em desenvolvimento é muito mais favorável à criação do próprio emprego do que nos países industrializados. Nos países industrializados, os microempreendedores têm que obedecer a uma regulamentação complexa, pagar impostos e taxas, assim como competir com empresas que beneficiam de economias de escala ou de utilização (Sengupta e Aubuchon, 2008);

- Finalmente, nos países industrializados, o microcrédito é uma forma de canalizar as poupanças dos investidores socialmente responsáveis em projetos apropriados, enquanto que nos países em desenvolvimento não tem este papel (Gutiérrez-Nieto, 2006).

Na União Europeia o microcrédito é frequentemente utilizado como um instrumento para fomentar o aumento do trabalho por conta própria e a formação e desenvolvimento de microempresas. O microcrédito vai de encontro ao conceito de flexisegurança (flexibilidade e segurança social), ao promover o crescimento do emprego e inclusão social (Comissão das Comunidades Europeias, 2007).

## 2.2. O impacto do microcrédito nos seus beneficiários

Ao promover a criação do próprio emprego aos pobres (ao fornecer o crédito necessário para investir em pequenos negócios), o microcrédito permite gerar uma fonte de rendimento. Desta maneira, o microcrédito pode melhorar o acesso a direitos básicos, como nutrição, cuidados de saúde e educação (Yunus, 2007), combatendo assim a pobreza. O microcrédito também permite à população empobrecida lidar com choques externos (Menon, 2006; Sundaresan, 2008), diminuindo a vulnerabilidade económica dos microempresários (Al-Mamun, 2014). Vários estudos (Ahlin e Jiang, 2005; Burgess e Pande, 2005; Bruhn e Love 2009; Coleman, 2006; Chowdhury et al.



2005; Herselman, 2014; Imai et al., 2010; Islam, 2013; Jane, 2011; Kaboski e Townsend, 2009; Karlan e Zinman, 2008; Khandker, 2003; Lensink e Pham, 2012; Phan et al. 2014; Pitt e Khandker, 1998; Saleem et al., 2011 e Singh, 2014) demonstram um impacto significativo do microcrédito e microfinanças no rendimento do agregado familiar e na qualidade de vida das pessoas, aumentando os gastos das famílias com alimentação (Kondo et al. 2008), saúde, habitação, educação e cultura. A produtividade dos microempresários pode, também, ser aumentada através de programas de formação oferecidos pelas instituições de microfinanças (Kai, 2009).

As microfinanças são associadas à redução da incidência da pobreza, como também à sua profundidade e severidade (Cuong, 2008). Ao nível macroeconómico, os países com maior carteira de crédito bruto per capita das Instituições de Microfinanças, tendem a apresentar menores níveis de pobreza e de desigualdade de rendimentos. O microcrédito funciona assim, como uma ferramenta de redistribuição de rendimentos (Hermes, 2014; Imai et al. 2012; Inoue e Hamori, 2013; Kai, 2009).

O microcrédito pode também contribuir para o empowerment das mulheres (Maes e Reed, 2012), ao aumentar o seu estatuto a nível social e económico, desafiando as desigualdades de género no agregado familiar (Campbell, 2010; Feigenberg et al. 2010; Herselman, 2014; Kabeer, 2009; Singh, 2014). Além disso, as mulheres são mais cumpridoras (Campbell, 2010), e tendem a gastar mais dos seus rendimentos nas suas famílias do que os homens, investindo nos seus filhos (através da educação, saúde, alimentação e roupa), e assim aumentando o capital humano da comunidade (Campbell, 2010; Pitt e Khandker, 1998; Yunus, 2007).

As microfinanças podem também contribuir para o combate à exclusão social através da criação de oportunidades de rendimento, integrando grupos anteriormente marginalizados no sistema económico. Assim, as microfinanças geram um *empowerment social* (Herselman, 2014), aumento da autoestima e dignidade dos microempresários. O microcrédito pode, também, aumentar o *empowerment político* dos indivíduos na sociedade, dando aos mesmos a possibilidade de influenciar o curso das suas vidas e as decisões políticas que afectam a si e à sociedade. O empowerment político permite aos cidadãos terem um impacto significativo no desenvolvimento da sua sociedade (Bayulgen, 2008). O modelo baseado em grupos, utilizado por muitas instituições de microfinanças pode, também, aumentar as ligações sociais e aumentar o capital social entre membros de uma comunidade (Feigenberg et al. 2010).

*Empowerment social* é o processo de desenvolvimento do sentido de autonomia e autoconfiança, e as acções individuais e colectivas para alterar as relações sociais, as instituições e discursos que excluem os pobres, e os mantém em situação de pobreza. O empowerment individual e a sua capacidade de responsabilizar os outros, é fortemente influenciada pelos seus ativos/bens (ex. propriedades, casas, gado/animais, poupanças), e capacidades de todo o tipo, como social (relações sociais, sentimento de identidade, relações de liderança), humanas (boa saúde e educação) e psicológicas (autoestima, auto-confiança, capacidade de imaginar e aspirar um futuro melhor). Outros factores importantes são os bens e capacidades colectivas, como por exemplo, voz, organização, representação e identidade (Blomkvist, H., 2003).

Apesar destes resultados favoráveis ao microcrédito, muitos dos estudos que analisam o impacto do microcrédito na redução da pobreza são controversos,

demonstrando diferentes resultados. Se alguns estudos (Duvendack e Palmer-Jones, 2012; Duvendack e Jones 2012; Karlan e Zinman, 2010; Morduch, 1998; Roodman e Morduch, 2014) não encontram evidências significativas que suportem a proposição de que o microcrédito reduz a pobreza, outros, como veremos, consideram que o efeito é negativo.

Apesar do seu sucesso, o microcrédito não é um instrumento eficaz no combate a todos os tipos de pobreza. Alguns autores, como Blowfield e Dolan (2014), Kondo et al. (2008), Mosley e Hulme, (2009) e Robinson (2009), afirmam que as microfinanças não são apropriadas para pessoas extremamente pobres, que estejam subnutridas, doentes, e que não possuam capacidades ou oportunidades de emprego. Para estes autores, a população extremamente pobre<sup>1</sup> não deverá ser responsabilidade do sector financeiro, mas sim do governo e associações de caridade, que devem garantir comida, emprego e outras necessidades básicas necessárias para ultrapassar situações extremas de pobreza. O microcrédito comercial é apropriado para agregados familiares de rendimento médio-baixo e para a maioria dos pobres economicamente activos<sup>2</sup>, incluindo alguns abaixo da linha de pobreza.

Apesar disto, a população extremamente pobre pode ainda beneficiar indirectamente do desenvolvimento do microcrédito, pois este contribui para a criação

---

<sup>1</sup>(População extremamente pobre) Pessoas pobres que vivam abaixo do nível mínimo de subsistência; inclui os desempregados ou severamente subempregados, assim como os cuja remuneração seja tão baixa que não permita uma nutrição adequada; pessoas em regiões privadas de recursos; pessoas demasiado novas ou idosas, incapazes de trabalhar; pessoas com poucas oportunidades de empregabilidade; pessoas sem bens rentáveis ou membros da família que os apoiem; pessoas afectadas por catástrofes naturais ou humanas (Robinson, 2009).

<sup>2</sup> (pobres economicamente activos) Pessoas pobres que tenham alguma forma de emprego e que não possuam défices nutricionais graves (Robinson, 2009).

de emprego assim como para o aumento dos salários dos trabalhadores (Bruhn e Love, 2009; Kaboski e Townsend, 2009).

Muitos autores afirmam que as microfinanças não são uma panaceia para a redução da pobreza (Bateman e Chang 2012; Chowdhury 2007; Khandker, 2003), pois dependem de factores tanto do lado da oferta como do lado da procura. Para as microempresas serem produtivas, é necessário factores do lado da oferta, como por exemplo, boas infraestruturas (Snow e Buss, 2001), capacidades empreendedoras do microempresário (Gutiérrez-Nieto, 2006) e inovação (Bradley et al., 2012). Além disto, são necessários que se verifiquem factores do lado da procura, como um ambiente macroeconómico, um quadro de política, industrial e de comércio favoráveis (Snow e Buss, 2001).

### 2.3. O Caso Português

#### 2.3.1. O sistema de microcrédito português

A primeira organização a promover e desenvolver consistentemente o microcrédito em Portugal foi a ANDC (Associação Nacional de Direito ao Crédito), que foi criada em 1998, com o objectivo de permitir à população excluída do sector bancário tradicional, que tivesse uma ideia de um projecto para criar a sua própria microempresa e posto de trabalho, tenha acesso a crédito (microcrédito) (Alves, 2009). A arquitectura fundamental do microcrédito em Portugal desde 1999 consiste na parceria entre três entidades:

- A) A ANDC, cujos serviços visam: Consciencializar a sociedade portuguesa acerca da importância das microfinanças como um meio de combate à pobreza (Alves, 2009); Reduzir os custos de transação dos potenciais microempresários no

acesso ao crédito e a resolução de outras falhas de mercado que lhes dificultam esse acesso (Mendes et al., 2007); Fornecer aconselhamento e assistência técnica a quem queira candidatar-se ao microcrédito; Apresentar os candidatos aos bancos que fornecem os empréstimos e permanecer como garantia de último recurso, no caso de incumprimento. (Alves, 2009)

B) O Estado, através do IEFP (Instituto do Emprego e Formação Profissional), que financia a maior parte dos custos operacionais da ANDC, baseado no pressuposto que a ANDC promove a criação de emprego (Alves, 2009);

C) Um banco, (o Millenium BCP, Banco Espírito Santo ou Caixa Geral de Depósitos) que concede o crédito às pessoas que são enviadas pela ANDC (Alves, 2009);

Uma pessoa pode candidatar-se a um financiamento de microcrédito directamente a instituições bancárias, que concedem empréstimos de forma autónoma, ou por intermédio de outras instituições, como a Associação Nacional de Direito ao Crédito (ANDC), a Santa Casa da Misericórdia (pelo Gabinete de Apoio ao Microcrédito), a Região Autónoma dos Açores e algumas Associações de Imigração (que possuem protocolos de intermediação com instituições bancárias e com a associação mutualista Montepio) (Matos, 2011).

O montante máximo que pode ser solicitado à ANDC é de 15 000 €, ou 20 000 € na modalidade de MicroInvest|ANDC, cujas condições de acesso são limitadas. Não é exigida nenhuma garantia real (bens patrimoniais), sendo pedida uma garantia pessoal (dada por um fiador) correspondente a 20 por cento do capital que vier a ser creditado. Em condições particulares, e desempregados inscritos no centro de emprego poderá não ser necessário um fiador (ANDC, 2014). No caso do empréstimo

ser concedido pelo banco Millennium BCP, pode ser concedido um montante até € 25.000, por candidato, para a criação ou expansão do seu negócio, havendo dois tipos de empréstimo: individual ou em grupo. O prazo máximo é de 48 meses para montante até € 7.000 e de 60 meses para montantes superiores a € 7.000 (Millennium BCP, 2016).

### *2.3.2. Evolução do microcrédito em Portugal*

Desde o início do sistema de microcrédito em Portugal, em 1999, até 2006 foram realizadas 635 operações de crédito, com o total de 2 765 524 € de crédito concedido e valor médio de crédito por operação de 4 335 €. Verifica-se uma tendência para o aumento do número de operações de crédito por ano e do seu montante global. Apesar da evolução positiva do microcrédito, o mesmo cobre ainda uma parte muito pequena da população em exclusão social que poderia ser elegível para beneficiária. O microcrédito tem contribuído para a criação de emprego, fundamentalmente o do próprio empresário. Durante este período de actividade, foram criados 762 postos de trabalho, o que corresponde a 1,20 postos de trabalho por operação. Em média, cada pessoa que tenha aderido ao microcrédito durante algum tempo, deverá ter um aumento do seu rendimento líquido de 311,672 € mensais. Assim, o microcrédito tem um impacto significativo na melhoria do rendimento monetário líquido dos microempresários. O microcrédito tem tido um impacto positivo nos elementos habitação e veículo próprio de alguns microempresários. Os impactos mais valorizados do microcrédito na vida dos microempresários são: aumento do rendimento familiar, criação do próprio emprego e aumento da autoestima (Mendes et al., 2007).

A experiência das instituições de microcrédito em Portugal, tal como em outros países, têm vindo a comprovar que em média os microempresários de microcrédito falham muito menos com os seus empréstimos do que outros agentes económicos. A taxa de sobrevivência (69 por cento, acima da taxa média nacional, que é 47,6 por cento, para empresas com três ou mais anos de actividade) e produtividade dessas microempresas é elevada (Alves, 2009).

Os microempresários do microcrédito em Portugal, entre 1999 e 2006 apresentam as seguintes características: Localizam-se maioritariamente nas regiões de Lisboa (39%) e Porto (11%); A nível de género, existe uma distribuição relativamente equitativa, com ligeira vantagem do género feminino (52,8%); Idade média dos empresários de 38 anos, a maior parte dos empresários tem entre 36 e 45 anos (34%); Nacionalidade predominantemente portuguesa (85,3%); Estado civil: maioritariamente solteiros (39%); Habilitações: ensino secundário (28,7%); Sem filhos (51,5%); 36% com habitação própria e 51,5% com veículo próprio; 33,1% desempregada. (Mendes et al., 2007).

Nos anos de 2012 e 2013 têm se verificado novas tendências no sector do microcrédito em Portugal, no que diz respeito à escolaridade, nacionalidade e idade dos microempresários, assim como na distribuição territorial dos mesmos. Há um aumento dos microempresários com níveis de habilitação académica elevada (ensino superior), o que se pode justificar pelo maior número de jovens, geralmente mais escolarizados e atingidos fortemente pelo desemprego. Também há uma diminuição dos microempresários com outras nacionalidades, o que se explica pela recente tendência da diminuição da imigração em Portugal. Os microempresários mais jovens

têm vindo a aumentar, cerca de 57% dos microempresários têm menos de 35 anos. A distribuição dos microempresários pelo país tem vindo a apresentar um maior equilíbrio, com a diminuição na região de Lisboa e Alentejo (NUTS II) e aumento nas outras regiões, em especial no Norte (ANDC, 2013).

### 3. Metodologia

#### 3.1. *Design da pesquisa*

No estudo efetuado os designs utilizados foram de tipo exploratório e descritivo.

#### 3.2. *População e Amostra*

A população estudada consiste em pessoas residentes em Portugal e que contrairam microcrédito. No estudo apresentado, a opção recaiu pela amostragem não aleatória por conveniência, onde os participantes da pesquisa foram selecionados pela sua conveniência e acessibilidade (Marczyk, *et al.*, 2005 e Marôco, 2014). A taxa de participação foi de 37,14% (Tabela II, anexo A).

#### 3.3. *Método de Recolha de dados*

O método de recolha de dados utilizado neste estudo foi a pesquisa por comunicação direta, com utilização de questionário. Outros métodos de recolha de dados secundários foram utilizados, como vários estudos de avaliação sobre o microcrédito em Portugal e noutros países, assim como dados estatísticos já existentes.

O questionário foi elaborado com recurso aos estudos: “The effectiveness of microcredit programmes on alleviating poverty and empowering women in Cairo, Egypt” de Sherin Taha (2012) e o “Estudo de avaliação do sistema de microcrédito em



Portugal” por Mendes et al. (2007), da Universidade Católica (Tabela III, anexo B). Algumas das questões foram alteradas, por não se adaptarem à realidade portuguesa ou por não se enquadrarem neste tipo de estudo. Foram inseridas opções de resposta idênticas em perguntas diferentes para aferir a qualidade da resposta obtida.

### *3.4. Definição de variáveis*

As variáveis utilizadas encontram-se no quadro operacional de variáveis, que está anexado a este estudo (Tabela III, Anexo B).

### *3.5. Procedimento de recolha de dados*

Os dados utilizados neste estudo foram recolhidos com recurso ao site da ANDC – Associação Nacional de Direito ao Crédito, onde foi disponibilizada base de dados com e-mail dos inquiridos. Também foram utilizadas as redes sociais para localizar alguns dos inquiridos.

Foi enviado o questionário por e-mail a cada inquirido onde a resposta foi reccionada da mesma forma.

### *3.6. Tratamento estatístico de dados*

O tratamento estatístico de dados incidiu essencialmente sobre métodos descritivos tais como cálculo de medidas descritivas (média, mínimo e máximo) e tabelas de contingência. Para determinar os factores que poderiam influenciar a obtenção de lucro do microempresário (variável dependente) foram incluídas como variáveis independentes o género, a habilitação literária, a situação perante o trabalho, o valor total do seu empréstimo, o valor mensal da prestação à instituição de

crédito, o número de postos de trabalho criados, o n.º mensal de clientes e o número de horas de trabalho por dia, o que implicou a utilização de métodos de estatística multivariada como a regressão logística. A regressão logística define-se pela variável dependente ser do tipo nominal dicotómico. É uma técnica de regressão a utilizar para modelar um fenómeno, em termos probabilísticos, de uma das duas realizações das categorias da variável, as variáveis independentes podem ser qualitativas e/ou quantitativas. O modelo logístico permite avaliar também a significância de cada uma das variáveis independentes do modelo (Marôco, 2010).

Como métodos analíticos foram efectuados o teste estatístico de correlação Ró de Spearman, Qui-quadrado e Fisher. O teste estatístico de correlação Ró de Spearman para medir a intensidade entre variáveis ordinais (Pestana e Gageiro, 2005). Este coeficiente foi utilizado porque “não é sensível a assimetrias na distribuição, nem à presença de outliers, não exigindo, portanto que os dados provenham de duas populações normais” (Pestana e Gageiro, 2005). O Qui-quadrado, de acordo com Marôco (2014), “serve para testar se duas ou mais populações (grupos) independentes diferem relativamente a uma determinada característica, i.e., se a frequência com que os elementos da amostra se repartem pelas classes de uma variável qualitativa é ou não aleatória”. O teste de Fisher é um teste não paramétrico potente quando se pretende comparar duas amostras independentes de pequena dimensão, quanto a uma variável nominal dicotómica, agrupadas em tabelas de contingência 2x2 (i.e. duas linhas por duas colunas). Este teste é a alternativa ao teste do qui-quadrado quando este não se pode aplicar em tabelas do tipo 2x2 (Marôco, 2010).

O nível de significância estatística  $\alpha$  foi de 0,05 (5 %).

Os dados foram armazenados e trabalhados utilizando o IBM SPSS 22.0.

#### 4. ANÁLISE DE DADOS

##### *4.1. Perfil do microempresário*

O microempresário que recorreu ao microcrédito, relativamente aos dados em análise, era relativamente equitativo, com ligeira vantagem do género feminino (n=14; 53,8%) e pertencia à faixa etária dos 31-40 anos (n=14; 53,8%). Igualmente, mediante o estado civil, estes microempresários eram, em superioridade, solteiros (n=12; 46,2%). No que concerne à habilitação literária, detinham em maior proporção o grau universitário (n=9; 34,6%) (Tabela IV, anexo C).

Mediante a análise da situação laboral dos microempresários, estes antes de recorrerem ao microcrédito, na generalidade estavam desempregados (n=17; 65,4%) e 19 microempresários encontravam-se inativos, associados a desempregados e estudantes (73,1%). Entre aqueles microempresários que reportaram ter rendimento mensal, a maioria auferia de um valor superior a 505€ (n=10; 38,5%) (Tabela V, anexo C).

O agregado familiar dos microempresários que recorreram ao microcrédito, em análise, era composto essencialmente por 3-4 pessoas (n=14; 53,8%) e não possuía elementos com menos de 18 anos (n=13; 50%). O rendimento do agregado era obtido na maioria pelo próprio microempresário (n=9; 34,6%) ou por mais um elemento (n=9; 34,6%) (Tabela VI, anexo C).

##### *4.2. Perfil do negócio*

O negócio para o qual, os microempresários recorreram ao microcrédito consistia numa micro ou pequena empresa, de acordo com o Decreto-Lei n.º 372/2007 (IAPMEI, 2007), pertencia na maioria à categoria restauração (n=6; 23,1%) e estava localizado na região nacional Centro (n=8; 30,8%), nomeadamente na zona de residência do microempresário (n=19; 73,1%). Note-se que todos os negócios criados cabiam no sector terciário - Serviços. Dos negócios em análise, a maioria tinha entre 1-2 anos (n=12; 46,2%) (Tabela VII, anexo C).

#### *4.3. Perfil do empréstimo*

O empréstimo solicitado pelo microempresário no âmbito do microcrédito, na maioria, foi para criar um novo negócio (n=22; 84,6%), sendo que o valor do respectivo empréstimo situou-se entre 1.000€-10.000€ (n=19; 73,08%). Note-se que o valor médio do empréstimo foi de €9044,23, sendo que o mínimo e o máximo foram de €750 e €25.000, respetivamente. O pagamento do empréstimo realizou-se essencialmente através das receitas do próprio negócio (n=18; 69,2%), onde a maioria dos microempresários ainda não tinha efectuado o seu pagamento integral (n=16; 61,5%). O valor da prestação mensal destes empréstimos situava-se abaixo de €200 (n=19; 73,08%), sendo que a prestação média foi de €196,51. O valor mínimo e máximo da prestação do empréstimo correspondeu a €75 e €700, respetivamente. Note-se que, à data de realização deste estudo, os microempresários tinham requerido o empréstimo até á dois anos (n=14; 53,8%) (Tabela VIII, anexo C).

No que concerne às dificuldades sentidas pelos microempresários do microcrédito, verificou-se que na globalidade não existiram dificuldades em pagar o empréstimo (n=15; 57,7%). Relativamente aos que tiveram dificuldade, em pagar o

crédito, as perdas de negócio foram apontadas como o motivo mais frequente (n=16; 61,5%). Na maioria destas situações, a renegociação do empréstimo não se concretizou (n=7; 26,9%) (Tabela IX, anexo C).

#### *4.4. Impacto económico nos microempresários*

O impacto económico do programa de microcrédito foi avaliado de acordo com o rendimento por parte de microempresário e o lucro do negócio, com o número de postos de trabalho criados, com o ordenado dos colaboradores e número de clientes mensal estimado.

Segundo 61,5 % dos microempresários (n=16) o negócio foi a maior fonte de rendimento do agregado familiar apesar da maioria afirmar que o rendimento mensal após o início do negócio não aumentou (n=12; 46,2%) (Tabela X, anexo C).

Os microempresários afirmaram, na maioria, que o negócio deu lucro (n=20, 76,9 %), sendo que, os que reportaram o valor mensal desse lucro denotaram valores entre 500€ -1.000€ (n=8; 30,77%). O valor médio do lucro reportado foi de €736,67 por microempresários, onde os lucros mensais, mínimo e máximo, apresentaram valores de €100 e €1500, respetivamente. Atendendo à utilização do lucro do negócio, a maioria dos microempresários gastou em despesas diárias (n=17; 65,38%) (Tabela XI, anexo C).

Relativamente aos postos de trabalho criados, os microempresários do microcrédito afirmaram que na maioria apenas criaram o seu posto de trabalho (n=14; 53,8%). O número médio de postos de trabalho criados foi 2, onde o valor mínimo e máximo foi de 1 e 15, respetivamente. Os que criaram outros postos de trabalho, em

maior proporção eram colaboradores contratados ( $n=10$ ; 38,5), apesar de 10,5% ( $n=3$ ) dos microempresários trabalharem com membros da família. Note-se que com maior frequência e mediante as categorias desta variável em análise, os colaboradores dos microempresários trabalhavam mais de 8 horas por dia ( $n=11$ ; 42,3%) (Tabela XII, anexo C).

Quando analisamos o número de clientes mensal estimado do negócio, verificou-se que 14 microempresários tinham menos de 100 clientes (53,85%). O valor médio de clientes por mês foi de 232, onde o número mínimo e máximo foi de 8 e 1000, respectivamente (Tabela XIII, anexo C).

No resultado obtido, no contexto deste estudo e com os dados recolhidos, não foram observados factores com significância estatística que tenham influência na obtenção de lucro. A regressão logística aplicada, em 9 etapas, revelou que o género ( $p\text{-value}>0,05$ ), a habilitação literária ( $p\text{-value}>0,05$ ), a situação do microempresário ( $p\text{-value}>0,05$ ), o valor total do empréstimo ( $p\text{-value}>0,05$ ), o valor mensal da prestação ( $p\text{-value}>0,05$ ), o número de postos de trabalho criados ( $p\text{-value}>0,05$ ), o número mensal de clientes estimado ( $p\text{-value}>0,05$ ) e o número de horas de trabalho ( $p\text{-value}>0,05$ ) não apresentaram um efeito estatisticamente significativo sobre a obtenção de lucro (tabela XXII, anexo C).

#### 4.5. Impacto social nos microempresários

O impacto social do programa de microcrédito foi avaliado na perspectiva do respectivo microempresário, de acordo com a alimentação, saúde, educação/formação, actividades de lazer, viagens com o agregado familiar, sentimento

de independência, respeito do cônjuge e agregado familiar, habitação, conflitos dentro da família, relação com vizinhos e sociedade, necessidades do agregado familiar, stresse, automóvel/viatura própria, emergências financeiras, autoestima e vestuário. Também foi avaliada a esfera de influência/respeito e as mudanças que ocorreram na vida do microempresário pela obtenção do microcrédito.

Assim, face aos determinantes psicossociais, o microempresário que recorreu ao microcrédito evidenciou melhorias nos aspectos relacionados com: atividades de lazer (n=9; 34,6%), sentimento de independência (n=18; 69,2%), dar resposta às necessidades do agregado familiar (n=12; 46,2%), fazer face a emergências que requeiram dinheiro (n=13; 50%) e autoestima (n=20; 76,9%). Os aspectos assinalados como piores foram: viajar em férias com todo o agregado familiar (n=11; 42,3 %) e stresse (n=14; 53,8%). Os restantes aspectos analisados mantiveram-se sem alteração (Tabela XIV, anexo C). Ainda nesta dimensão foi aferida a associação do género, da habilitação literária e da situação perante o trabalho, dos microempresários, com os determinantes psicossociais avaliados. Assim, verificou-se que face ao respeito do cônjuge e restante agregado familiar apenas existia associação estatisticamente significativa com o género (p-value > 0,05), isto é, as mulheres tendem a sentir mais respeito por parte do cônjuge e do agregado familiar depois de aceder ao microcrédito. Note-se que os homens afirmaram que não sentiram qualquer alteração em relação a este determinante. No que concerne aos restantes determinantes psicossociais em avaliação não foram encontradas associações estatisticamente significativas com o género, habilitação literária e situação perante o trabalho (p-value >0,05) (Tabela XXI, anexo C).

No que diz respeito à esfera de influência e/ou respeito, os microempresários do microcrédito, denotaram maioritariamente um nível forte (n=9; 34,6%) e considerável (n=9; 34,6%) no cônjuge e dentro da sua família, respetivamente. Note-se que 88,4% dos microempresários considera que ganhou influência / respeito com o seu cônjuge, 84,6% dentro da sua família, e 65,4% na comunidade local (Tabela XV, anexo C). Nesta dimensão também foi aferida a associação com o género, a habilitação literária e a situação perante o trabalho, dos microempresários. No entanto, não foram encontradas quaisquer associações estatisticamente significativas (p-value >0,05).

Na perspectiva do microempresário de microcrédito, as três principais mudanças resultantes deste programa foram a criação do próprio emprego (n=25; 96,2%), o aumento do seu rendimento familiar (n=7; 26,9%) e autoestima (n=6; 23,1%). Nesta sequência, a maioria dos microempresários do microcrédito afirmou que valeu a pena recorrer a este instrumento (n=22; 84,6%) (Tabela XVI, anexo C).

#### *4.6. Avaliação do programa de microcrédito pelo microempresário*

Na perspectiva do microempresário, o programa de microcrédito, na globalidade foi considerado como bom e excelente (n=12; 46,2%). O tratamento do agente de crédito (n=14; 53,8%) e as condições de acesso ao microcrédito (n=11; 42,3%) denotaram um nível excelente, com maior frequência. A disponibilidade do banco em ajudar (n=8; 30,8%), a distância entre a casa do microempresário e o escritório de microcrédito (n=13; 50%) e a rapidez de acesso ao microcrédito (n=11; 42,3%) assentaram em aspetos, em maior proporção, com o nível bom neste programa



de financiamento. Note-se que na globalidade, os aspetos em análise não apresentaram níveis maus ou muito maus (Tabela XVII, anexo C).

De acordo com o coeficiente da correlação de Spearman (Tabela XX, anexo C), a avaliação do programa de microcrédito está correlacionada positivamente com o tratamento do agente de crédito, a rapidez e as condições do acesso ao microcrédito, ou seja, quanto melhor for à avaliação deste programa melhor foi o tratamento do agente de crédito, a rapidez e as condições do acesso ao microcrédito ( $p\text{-value} < 0,01$ ).

Da análise desta matriz verificou-se ainda que existe correlação positiva entre:

- A comunicação com o banco e a disponibilidade em ajudar ( $p\text{-value} < 0,01$ );
- A rapidez do acesso ao microcrédito e o tratamento do agente de crédito ( $p\text{-value} < 0,01$ );
- As condições de acesso com o tratamento do agente de crédito e a rapidez de acesso ao microcrédito ( $p\text{-value} < 0,01$ );
- A flexibilidade do banco com a sua comunicação e disponibilidade em ajudar ( $p\text{-value} < 0,01$ ).

Atendendo à componente formativa, nenhum dos microempresários afirmou ter tido acesso a formação, por parte do banco (Tabela XVIII, anexo C).

Com base na perspectiva do microempresário, este garante, na maioria, que não teria concretizado o seu negócio sem o recurso ao microcrédito ( $n=16$ ; 61,5%) (Tabela XIX, anexo C).

#### 4.7. Discussão de resultados

No âmbito deste estudo observou-se que 65,4% dos microempresários estavam em situação de desemprego na altura que recorreram ao programa de microcrédito. Este valor representa o dobro do que está indicado na bibliografia analisada, 33,9% entre 1999 e 2006 (Mendes et al., 2007). Note-se que existem outros estudos realizados nos anos 2012, 2013 e 2014 (ANDC, 2005) que demonstram que a percentagem de microempresários que se encontravam desempregados na altura que acederam ao empréstimo era de 58%, 69% e 66%, respetivamente, o que está em concordância com este estudo. Uma das possíveis razões para estes resultados destes estudos encontra-se no período de realização deste estudo, ou seja, entre 2012 e 2014 o país ainda encontrava-se em período de ajustamento financeiro, com altas taxas de desemprego (13,9% em 2014 e 12,4% em 2015, de acordo com dados do INE e PORDATA (2016)). Estes factos remetem-nos para a reflexão do potencial deste tipo de instrumento, enquanto possível incentivo ao investimento privado e combate ao desemprego no país.

Denota-se uma das mais recentes tendências no perfil dos microempresários referidas pela ANDC (2013), a de estes possuírem formação superior (n=9; 34,6%). Enquanto que Mendes et al. (2007) observou que a maior parte dos beneficiários do microcrédito em Portugal entre 1999 e 2006 possuía como habilitação principal o ensino secundário (28,7%), neste estudo a maior parte dos inquiridos possuía ensino superior (n=9; 34,6%).

Relativamente às características do empréstimo, o valor médio do empréstimo situa-se nos €9044,23. Este valor é superior ao de outros estudos (Mendes et al.,

2007), que mostram um valor médio do empréstimo de €4335, entre os anos 1999 e 2006. Isto vai de encontro com a tendência para o aumento do montante global do crédito verificada pelo autor Mendes et al. (2007).

Neste estudo verificou-se que 50% dos inquiridos relata que o microcrédito melhorou o aspeto “Fazer face a emergências que requeiram dinheiro”, o que está de acordo com a bibliografia analisada (Menon, 2006; Sundaresan, 2008), dado que o microcrédito tende a melhorar a capacidade de lidar com choques externos de grande parte dos microempresários.

Também verificou-se que o microcrédito tem um impacto significativo no rendimento do agregado familiar, na maior parte dos inquiridos (61,5%), que afirma que o negócio é a maior fonte de rendimento do agregado familiar. Em média, os microempresários obtiveram um aumento do seu rendimento mensal de €736,67, o que é consideravelmente superior ao valor registado no estudo de Mendes et al. (2007), que regista um aumento do rendimento líquido de €311,672 mensais, entre os anos 1999 e 2006. É possível que este aumento de rendimento esteja associado ao facto dos microempresários estarem a adquirir empréstimos maiores.

No entanto, ao contrário do que é afirmado em muitos estudos sobre o microcrédito (Ahlin e Jiang, 2005; Burgess e Pande, 2005; Bruhn e Love 2009; Chowdhury et al. 2005; Coleman, 2006; Herselman, 2014; Islam, 2013; Imai et al., 2010; Jane, 2011; Kaboski e Townsend, 2009; Karlan e Zinman, 2008; Khandker, 2003; Kondo et al. 2008; Lensink e Pham, 2012; Phan et al. 2014; Pitt e Khandker, 1998; Saleem et al., 2011; Singh, 2014; Yunus, 2007) o microcrédito não teve um impacto

significativo nas dimensões alimentação (Iguar em 76,9%), saúde (Iguar em 62,5%), habitação (Iguar em 69,2%), educação (Iguar em 53,8%), e cultura (Iguar ou melhor, ambos com valores de 34,6%).

A maioria dos microempresários analisados relataram melhorias na sua autoestima (76,9%), sentimento de independência (69,2%), capacidade de dar resposta às necessidades do agregado familiar (46,2%), influência e respeito pela parte do cônjuge (88,4%), família (84,6%) e comunidade local (65,4%). Estes resultados estão de acordo com Herselman (2014), que afirma que o microcrédito pode original empowerment social dos microempresários. O microcrédito pode ir, assim, de encontro ao conceito de flexisegurança, ao promover o crescimento do emprego e inclusão social, como relatado pela Comissão das Comunidades Europeias (2007).

Apesar de a formação ter sido apontada como um dos factores que aumentam a produtividade dos empresários (Kai, 2009), nenhum dos inquiridos recebeu formação por parte da entidade bancária.

## 5. CONCLUSÃO

O presente trabalho tinha como finalidade determinar o impacto económico e social do microcrédito em Portugal, através da perspectiva dos microempresários.

Com base na literatura analisada, foram atingidos os seguintes objetivos: definir o perfil do microempresário que recorre ao microcrédito em Portugal, aferir o perfil do negócio; avaliar o perfil do empréstimo; determinar o impacto económico e social do microcrédito na perspectiva do microempresário em Portugal; e avaliar a satisfação dos microempresários com o programa de microcrédito.

Os resultados deste trabalho sugerem que o microcrédito pode promover o *empowerment* social dos microempresários, originando melhorias nas dimensões relacionadas com o respeito/influência do cônjuge, família e sociedade, na sua autoestima, sentimento de independência, capacidade de dar resposta às necessidades do agregado familiar e cultura. Note-se que as melhorias dimensões respeito/influência do cônjuge, família foram especialmente forte no género feminino, o que pode contribuir para diminuir as desigualdades de género, tal como afirmado por alguns autores analisados (Campbell, 2010; Feigenberg et al. 2010; Herselman, 2014; Kabeer, 2009 e Singh, 2014).

No entanto, não foram encontradas evidências de que o microcrédito origina-se melhorias noutras dimensões sociais, como a alimentação, saúde, habitação e educação, o que vai contra muitos estudos (Ahlin e Jiang, 2005; Burgess e Pande, 2005; Bruhn e Love 2009; Chowdhury et al. 2005; Coleman, 2006; Herselman, 2014; Imai et al., 2010; Islam, 2013; Jane, 2011; Kaboski e Townsend, 2009; Karlan e Zinman, 2008;

Khandker, 2003; Lensink e Pham, 2012; Phan et al. 2014; Pitt e Khandker, 1998; Saleem et al., 2011 e Singh, 2014).

Como foi observado neste estudo, a maior parte dos beneficiários encontrava-se numa situação de emprego ou inatividade profissional anteriormente ao empréstimo. Através da comparação entre vários estudos (ANDC, 2015 e Mendes et al., 2007) e o presente trabalho, foi possível observar que cada vez mais desempregados recorrem a esta ferramenta para criar o seu próprio emprego.

### *5.1. Recomendações*

Recomenda-se, assim, ao governo português que invista no microcrédito, como instrumento para fomentar o aumento do trabalho por conta própria, formação e desenvolvimento de micro e pequenas empresas e inclusão social, indo de encontro ao conceito de flexisegurança (Comissão das Comunidades Europeias, 2007). Note-se que, em 2013, as PME's representavam aproximadamente 99% do tecido empresarial português (INE, 2012; Pordata, 2015).

Sugere-se, também, que os bancos/instituições de microcrédito ofereçam ou promovam programas de formação aos microempresários, por forma a melhorar o seu desempenho, e potenciar o impacto do microcrédito.

### *5.2. Limitações da pesquisa*

Pode considerar-se limitação deste estudo a falta de informação sobre o impacto do microcrédito em Portugal. Apesar de existir bastante informação e estudos sobre o microcrédito a nível internacional, em Portugal existem poucos estudos sobre o impacto do mesmo. Muitos dos estudos existentes sobre o microcrédito foram realizados em países em desenvolvimento, com um contexto económico e social

consideravelmente diferente do português, o que dificultou a sua comparação. Existe assim, uma lacuna de estudos sobre o impacto económico e social do microcrédito em países desenvolvidos.

O estudo utiliza uma amostragem não aleatória conveniente, que segundo Marôco (2014), que pode não ser representativa da população em estudo, violando, assim, os princípios básicos da teoria das probabilidades. A recolha de dados via online e a utilização de variáveis essencialmente qualitativas podem, também, ser consideradas limitações.

A dimensão da amostra analisada é pequena, o que limitou a aplicação de métodos estatísticos, e o inquérito foi autodeclarado, o que pode ter introduzido algum *bias*. Os resultados poderiam ter sido diferentes se em vez de autodeclaração, este trabalho tivesse sido feito através de observação. Assim, este trabalho apenas permitiu obter resultados através da perspetiva dos microempresários.

Outros aspectos que pode ser entendido como limitativos são a falta de tempo, a falta de sensibilidade dos empresários e instituições bancárias em colaborar para fins académicos, e a omissão de dados por parte dos inquiridos.

### *5.3. Orientações para pesquisas futuras*

Em estudos posteriores seria interessante: analisar a perspetiva das instituições bancárias; determinar os factores de sucesso ou insucesso e durabilidade destas microempresas; e estudar as principais características pessoais dos microempresários com as empresas mais lucrativas.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aghion, B. A. e Morduch, J. (2005). *The economics of microfinance*. Massachusetts Institute of Technology.
- Ahlin, C. e Jiang, N. (2005). Can micro-credit bring development? Department of Economics, Vanderbilt University Nashville working paper No. 05-W19.
- Alam Md. M. e Molla R. I. (2012). The limitations of microcredit for promoting microenterprises in Bangladesh. *Economic Annals*, 57(192), 41-52.
- Alves, M. B. (2009). Microcredit in Portugal. Em: Carboni, B. et al. *Handbook of microcredit in Europe: social inclusion through microenterprise development*, 139-147.
- Associação Nacional de Direito ao Crédito (2015). Microempresários ANDC: Quem são? Disponível em: [http://www.microcredito.com.pt/folder/galeria/ficheiro/57\\_microempresarios\\_ANDC\\_y5tgfold80.pdf](http://www.microcredito.com.pt/folder/galeria/ficheiro/57_microempresarios_ANDC_y5tgfold80.pdf) [Acedido em 15 de Junho 2016].
- Associação Nacional de Direito ao Crédito. Microempresários ANDC: Quem são? Disponível em: <http://www.microcredito.com.pt/microempresarios/> [Acedido em 15 de Janeiro 2014].
- Associação Nacional de Direito ao Crédito (2016). O que é um microcrédito ANDC? Disponível em: <http://www.microcredito.com.pt/como-obter-um-microcredito/microcredito-andc/o-que-e-um-microcredito-andc/1> [Acedido em 15 de Maio 2016].
- Associação Nacional de Direito ao Crédito (2016). Qual o montante máximo? Disponível em: <http://www.microcredito.com.pt/como-obter-um-microcredit>



o/montante-maximo/qual-o-montante-maximo/4 [Acedido em 15 de Maio 2016].

Associação Nacional de Direito ao Crédito (Outubro de 2013). Qual o montante máximo? Disponível em: [http://www.microcredito.com.pt/folder/galeria/ficheiro/40\\_53%20MC%20Out%2013\\_8g4z1g9h18.pdf](http://www.microcredito.com.pt/folder/galeria/ficheiro/40_53%20MC%20Out%2013_8g4z1g9h18.pdf) [Acedido em 15 de Maio 2016].

Arun, T., Hulme, D., Matin, I. e Rutherford, S. (2009). Finance for the poor: the way forward? *Microfinance: a reader*, 7-16.

Bateman, M. e Chang, H. (2012). Microfinance and the illusion of development: from hubris to nemesis in thirty years. *World Economic Review*, 1, 13-36.

Bayulgen, O. (2008). Muhammad Yunus, Grameen Bank and the Nobel Peace Prize: what political science can contribute to and learn from the study of microcredit. *International Studies Review*, 10(3), 525-547.

Blomkvist, H. (2003). Social Capital, Political Participation, and the Quality of Democracy in India, Paper presented at the annual *meeting of the American Political Science Association*, Philadelphia Marriott Hotel, Philadelphia, PA. Disponível em: <http://www.gsdr.org/docs/open/po42.pdf> [Acedido em 10 de Fevereiro de 2016].

Blowfield, M. e Dolan, C. S. (2014). Business as a development agent: evidence of possibility and improbability. *Third World Quarterly*, 35(1), 22-42.

Bouman, F. J. A. (1994). ROSCA and ASCRA: Beyond the financial landscape. Mansholt Graduate School of Social Sciences. Disponível em: <http://www.w.sa->

dhan.net/Adls/DI4/DocumentandCaseStudiesMAin/DeliveryModelpapersonline/FinancialLands/FLR22.pdf [Acedido em 12 de Julho de 2015].

Bradley, S. W., McMullen, J. S., Artz, K. e Simiyu, E. M. (2012). Capital is not enough: innovation in developing economies. *Journal of Management Studies*, 49(4) June 2012, 684-717.

Bruhn M. e Love I. (2009). The economic impact of banking the unbanked: evidence from Mexico. *The World Bank, Development Research Group, Finance and Private Sector Team*, Policy Research Working Paper 4981.

Burges R. e Pande R. (2005). Do rural banks matter? Evidence from de indian social banking experiment. *The American Economic Review*, 95(3), 780-795.

Campbell, G. (2010). Microfinancing the developing world: how small loans empower local economies and catalyse neoliberalism's endgame. *Third World Quarterly*, 31 (7), 1081-1090.

Chowdhury, M. J. A., Ghosh, D. e Wright, R. E. (2005). The impact of micro-credit on poverty: evidence from Bangladesh. *Progress in Development Studies*, 5(4), 298-309.

Chowdhury, A. (2007). Microfinance as a poverty reduction tool- a critical assessment. DESA Working paper 89.

Coleman B. E. (2006). Microfinance in northeast thailand: who benefits and how much? *World Development*, 34(9), 1612-1638.

Comissão das Comunidades Europeias (2007). Uma iniciativa europeia para o desenvolvimento do microcrédito em prol do crescimento e do emprego. Comunicação da Comissão ao Conselho, ao Parlamento Europeu, ao Comité

Económico e Social Europeu e ao Comité das Regiões, Bruxelas 13.11.2007 COM (2007).

Cuong, N. V. (2008). Is a governmental micro-credit program for the poor really pro-poor? Evidence from Vietnam. *The Developing Economics*, 46(2), 151-172.

Deutsche Bank, (2012). Microfinance in evolution: An industry between crisis and advancement. Disponível em: <https://www.db.com/cr/en/docs/Microfinance-in-evolution.pdf> [Acedido em 20 de Novembro 2014].

Duvendack, M. e Palmer-Jones, R. (2012). High noon for microfinance impact evaluations: re-investigating the evidence from Bangladesh. *Journal of Development Studies*, DOI: 10.1080/00220388.2011.646989, 1-17.

EAPN Portugal, Outubro de (2014). Indicadores sobre a pobreza: dados Europeus e nacionais. Disponível em: [http://www.eapn.pt/documentos\\_visualizar.php?ID=430](http://www.eapn.pt/documentos_visualizar.php?ID=430) [Acedido em 27 de Novembro 2014].

EAPN Portugal, (Outubro de 2012). Conclusões 4 Fórum pessoas em situação de pobreza e/ou exclusão social. Disponível em: [http://www.eapn.pt/documentos\\_visualizar.php?ID=326](http://www.eapn.pt/documentos_visualizar.php?ID=326) [Acedido em 27 de Novembro 2014].

EAPN, (Junho de 2011). A estratégia Europa 2020. Disponível em: [http://www.eapn.pt/documentos\\_visualizar.php?ID=336](http://www.eapn.pt/documentos_visualizar.php?ID=336) [Acedido em 27 de Novembro 2014].

Feigenberg B., Field E. M. e Pande R. (2010). Building social capital through microfinance. *National Bureau of Economic Research*, Cambridge, working paper 16018.

Grameen Bank, (2011). What is microcredit? Disponível em: [http://www.grameen-info.org/index.php?option=com\\_content&task=view&id=28&Itemid=108](http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=28&Itemid=108)

[Acedido em 8 de Junho 2014].

Gutiérrez-Nieto, B. (2006). Microcredit in the north: an institutional, impact and dependence analysis applied to the Spanish case. Department of Accountance and Finance, University of Zaragoza Spain. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 77(11), 21-52.

Hermes, N. (2014). Does microfinance affect income inequality? *Applied Economics*, 46(9), 1021-1034.

Herselman S. (2014). Creating meaning through microfinance: the case of the small enterprise foundation. *South African Review of Sociology*, 45(1), 45-65.

Hulme, D. (2009). The story of the Grameen Bank. From subsidized microcredit to market based microfinance. *Microfinance: a reader*, 163-170.

IAPMEI (2007). Definição de PME. Disponível em: <http://www.iapmei.pt/iapmei-art-03.php?id=1790> [Acedido em 25 de Junho 2016].

Imai, K., Arun, T. e Annim, S. K. (2010). Microfinance and household poverty reduction: new evidence from India. Economics, School of Social Sciences, The University of Manchester, Manchester M13 9PL, *Economics Discussion Paper Series* EDP-1008.

Imai, K. S., Gaiha, R., Thapa, G. e Annim, S. K. (2012). Microfinance and Poverty: a macro perspective. *World Development*, 40(8), 1675-1689.

Instituto Nacional de Estatística, (2016). Taxa de desemprego (Série 2011 - %) por Sexo, Grupo etário e Nível de escolaridade mais elevado completo; Trimestral - INE, Inquérito ao Emprego. Disponível em:

[https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine\\_indicadores&contexto=pi&indOcorrCod=0005599&selTab=tab0](https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_indicadores&contexto=pi&indOcorrCod=0005599&selTab=tab0) [Acedido em 09 de Junho 2016].

Instituto Nacional de Estatística, (2016). População residente em risco de pobreza ou exclusão social (%) por Sexo e Grupo etário; Anual (2). Disponível em: [https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine\\_indicadores&indOcorrCod=0006271&contexto=bd&selTab=tab2](https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_indicadores&indOcorrCod=0006271&contexto=bd&selTab=tab2) [Acedido em 09 de Junho 2016].

Inoue T. e Hamori S. (2013). Financial permeation as a role of microfinance: has microfinance actually been a viable financial intermediary for helping the poor? *Applied Financial Economics*, 23(20), 1567-1578.

Instituto Nacional de Estatística, (2014). Estatísticas de emprego 2014. Disponível em: [http://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine\\_publicacoes&PUBLICACOESpub\\_boui=210767943&PUBLICACOESmodo=2](http://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_publicacoes&PUBLICACOESpub_boui=210767943&PUBLICACOESmodo=2) [Acedido em 28 de Novembro 2014].

Islam, M. N., Roberl, K. H., Adnan, A. M. e Ekram, C. S. (2013). Do microcredit programs ameliorate standard of living? Spotlight on major microcredit organizations in Bangladesh. *International Journal of Economics and Finance*, 5(4), 109-115.

Jayo, B., Rico, S. e Lacalle, M. (2008). Overview of the microcredit sector in the European Union 2006-2007. *European Microfinance Network*, working paper nº5.

Kabeer, N. (2009). Conflicts over credit: re-evaluating the empowerment potential of loans to women in rural Bangladesh. *Microfinance: a reader*, 108-142.

Kaboski J. P. e Townsend R. M. (2009). The impacts of credit on village economies. working paper.

- Kai, H. e Hamori, S. (2009). Microfinance and inequality. Kobe University, *Research in Applied Economics*. 1(1), 1-12.
- Karlan, D. E Zinman, J. (2010). Expanding microenterprise credit access: using randomized supply decisions to estimate the impacts in Manila. Yale University e Dartmouth College working paper.
- Karlan, D. e Zinman J. (2008). Expanding credit access: using randomized supply decisions to estimate the impacts. Yale University e Dartmouth College, working paper.
- Khandker, S. R. (2003). Micro-finance and poverty: evidence using panel data from Bangladesh. The World Bank, Development Research Group, policy research working paper 2945.
- Kondo, T., Orbeta Jr, A., Dingcong, C. e Infantado, C. (2008). Impact of microfinance on rural households in the Philippines. Philippine Institute for Development Studies, Discussion paper series no. 2008-05.
- Kono, H. e Takahashi, K. (2010). Microfinance revolution: its effects, innovations, and challenges. *The Developing Economies*, 48(1) (March 2010), 15-73.
- Lensink, R. e Pham, T. (2012). The impact of Microcredit on self-employment profits in Vietnam. *Economics of transition*, 20(1), 73-111.
- Maes, J. P. e Reed, L. R. (2012). State of the microcredit summit campaign report 2012. Microcredit Summit Campaign.
- Marczyk, G. et al. (2005), *Essentials of Research Design and Methodology*, WILEY Editors.

- Marôco, J. (2010) *Análise estatística – com utilização do SPSS*. 3ª Ed. Lisboa: Edições Sílabo LDA.
- Marôco, J. (2014). *Análise estatística com SPSS Statistics*. 6ª ed. Gráfica Manuel Barbosa e Filhos.
- Matos, P. V., Silva, B. e Correia, R. (2011). O microcrédito como instrumento de inclusão social.
- Mendes, A., Figueiredo, A., Ferreira, M., Santos, C., Carvalho, M., Tavares, T., Rodrigues, M., Lopes, S. e Miranda, S. (2007). Estudo de avaliação do sistema de microcrédito em Portugal. Centro de Estudos de Gestão e Economia Aplicada, Faculdade de Economia e Gestão, Universidade Católica Portuguesa.
- Menon, N. (2006). Long-term benefits of membership in microfinance programmes. *Journal of International Development*, 18(4) 571-594.
- Millennium BCP (2016) Microcrédito: Quais as condições? Disponível em: <http://ind.millenniumbcp.pt/pt/Particulares/Credit/Pages/Microcredito/Microcredito.aspx> [Acedido em 20 de Junho 2016].
- Morduch, J. (2009). The microfinance schism. *Microfinance: a reader*, 17-35.
- Morduch J. (1998). Does microfinance really help the poor? New evidence from flagship programs in Bangladesh. Working paper.
- Morduch, J. (1994). Poverty and Vulnerability. *The American Economic Review*. Papers and proceedings of the hundred and sixth annual meeting of the American Economic Association, 84(2), 221-225.
- Mosley, P. e Hulme, D. (2009). Microenterprise finance: is there a conflict between growth and poverty alleviation? *Microfinance: a reader*, 65-77.

Niño-Zarazúa, M. (2013). Microcredit, labor, and poverty impacts in urban Mexico.

*Review of Development Economics*, 17(4), 747-762.

Nowak, M. (2008). Introducción a la sección especial: microcredits in Europe. *Revista*

*de Economía Mundial*. 27-32.

Odell, K. (2010). *Measuring the impact of the microfinance: taking another look*.

Grameen Foundation, Grameen Foundation Publication Series.

Olivares, M.G. e Santos, S. (2009). Market solutions in poverty: the role of microcredit

in development countries with financial restrictions. Departamento de Economia, School of Economics and Management, Universidade Técnica de Lisboa working paper ISSN nº 0874-4548.

Pestana, M. H. e Gageiro, J. N. (2005). Análise de dados para ciências sociais – A

*complementaridade do SPSS*, 4ªEd. Lisboa: Edições Sílabo, Lda.

Phan, D. K., Gan, C., Nartea, G. V. e Cohen, D. A. (2014). The impact of microcredit on

rural households in the Mekong river Delta of Vietnam. *Journal of the Asia Pacific Economy*, DOI 10.1080/13547860.2014.920591.

Pitt, M. M. e Khandker, S. R. (1998). The impact of group-based credit programs on

poor households in Bangladesh: does the gender of participants matter? *The Journal of Political Economy*, 106(5), 958-996.

PORDATA (2016). Taxa de desemprego: total e por sexo (%) – Portugal. Disponível em:

[http://www.pordata.pt/Portugal/Taxa+de+desemprego+total+e+por+sexo+\(percentagem\)-550](http://www.pordata.pt/Portugal/Taxa+de+desemprego+total+e+por+sexo+(percentagem)-550) [Acedido em 20 de Junho de 2016].



PORDATA, (2016). Desigualdade na distribuição do rendimento (S80/S20) em Portugal.

Disponível em [http://www.pordata.pt/Portugal/Desigualdade+na+distribui%C3%A7%C3%A3o+do+rendimento+\(S80+S20\)-2168](http://www.pordata.pt/Portugal/Desigualdade+na+distribui%C3%A7%C3%A3o+do+rendimento+(S80+S20)-2168) [Acedido em 10 de Junho 2016].

Robinson, M. S. (2009). Supply and demand in microfinance: the case for a financial systems approach. *Microfinance: a reader*, 45-64.

Roodman, D. e Morduch, J. (2014). The impact of microcredit on the poor in Bangladesh: Revisiting the evidence. *The Journal of Development Studies*, 50(4), 583-604.

Roodman, D. e Qureshi, U. (2006). Microfinance as business. Center for Global Development, working paper.

Rosenberg R. (2010). Does microcredit really help poor people? Focus Note 59. Washington, D.C.: CGAP.

Saleem, M. A., Zaman, K. U., Khattak, B. K., Qurehi, M. I. (2011). Impact of micro finance in raising the living standard of people of D.I. Khan. *Journal of Managerial Sciences*, 5(1), 75-83.

Sengupta, R. e Aubuchon, C. P. (2008). The microfinance revolution: an overview. *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, 90(1), 9-30.

Singh, S. (2014). The effects of microfinance programs on women members in traditional societies. *Gender, Place & Culture: A Journal of Feminist Geography*, DOI: 10.1080/0966369X.2013.855627.

Snow, D. R. e Buss, T. F. (2001). Development and the role of microcredit. *Policy Studies Journal*, 29(2), 296-307.

- Sundaresan, S. (2008). The changing landscape of microfinance. *Microfinance: emerging trends and challenges*, 1-24.
- Swason, B. (2008). The role of international capital markets in microfinance. *Microfinance*, 25-45.
- Taha, S. G. A. (2012). The effectiveness of microcredit programmes on alleviating poverty and empowering women in Cairo, Egypt. University of Adger.
- Weiss, J. e Montgomery, H. (2004). Great expectations: microfinance and poverty reduction in Asia and Latin America. *ADB Institute Discussion Paper* No.15.
- Yunus, M. (2003). Halving poverty by 2015 - we can actually make it happen. *The round table: The Commonwealth Journal of International Affairs*, 92(370), 363-375.

## CAPÍTULO VII – ANEXOS

### Anexo A

Tabela II - Taxa de participação

Nº Respostas	26	Taxa de participação
Número de inquéritos enviados	70	37,14286

### Anexo B

Tabela III - Quadro operacional com questionário e variáveis

Questão / Designação	Tipo de variável	Tipo de Escala de Medida		Codificação	Fonte
Q1. Qual é o seu negócio?	Qualitativa	Nominal	-		Mendes et al. (2007)
Q2. Qual é a sua idade?	Qualitativa	Ordinal	1 - Menos de 20 anos 2-20-30 anos 3-31-40 anos 4-41 a 50 anos 5- Mais de 50 anos		Mendes et al. (2007)
Q3. Onde se localiza o seu negócio?	Qualitativa	Nominal	1-Norte 2- Centro 3- Área metropolitana de Lisboa 4- Alentejo 5- Algarve 6- Região Autónoma da Madeira		Mendes et al. (2007)
Q4. Qual é o seu género?	Qualitativa	Nominal	1- Masculino 2- Feminino		Mendes et al. (2007) Taha (2012)

Q5. Qual é o seu estado cívil?	Qualitativa	Nominal	1- Solteiro/a	Mendes et al. (2007)
			2- Casado/a	
			3- Divorciado/a	
Q6. Sabe ler e escrever?	Qualitativa	Nominal	1- Sim	Taha (2012)
			2- Não	
			1- 1º ciclo do ensino básico (1º ao 4º ano)	
			2- 2º ciclo do ensino básico (5º ao 6º ano)	
			3- 3º ciclo do ensino básico (7º ao 9º ano)	
Q7. Qual é a sua habilitação/escolaridade mais elevada?	Qualitativa	Ordinal	4- Ensino secundário (12º ano)	Mendes et al. (2007)
			5- Curso tecnológico/profissional/outras (nível III)	
			6- Ensino universitário (bacharelato, licenciatura, pós-graduação, mestrado ou doutoramento)	
			1- Desempregado/a	
			2- Estudante	
Q8. Qual era a sua situação perante o trabalho antes de recorrer ao microcrédito?	Qualitativa	Nominal	3- Trabalhador/a por conta própria	Mendes et al. (2007)
			4- Trabalhador/a por conta de outrem	
Q9. Qual era o seu rendimento mensal antes de	Qualitativa	Ordinal	1- Não tinha rendimento	Taha

recorrer ao microcrédito (aproximadamente)?			2- Até 100 €	(2012)
			3- Entre 101€ e 505€	
			4- Mais de 505€	
Q10. Quantas pessoas existem no seu agregado familiar?	Quantitativa	Discreta		Taha (2012)
Q11. Quantas pessoas do seu agregado familiar trabalham/têm rendimento ou pensões?	Quantitativa	Discreta		Taha (2012)
Q12. Quantas pessoas com menos de 18 anos existem no seu agregado familiar?	Quantitativa	Discreta		Taha (2012)
Q13. Porque pediu o empréstimo ?	Qualitativa	Nominal	1- Para criar um novo negócio 2- Para expandir um negócio já existente	Taha (2012)
Q14. Qual é o valor total do seu empréstimo?	Quantitativa	Contínua		Taha (2012)
Q15. Há quanto tempo pediu o empréstimo?	Qualitativa	Ordinal	1- Até 2 anos 2- 3 ou mais anos	Taha (2012)
Q16. Já pagou o empréstimo?	Qualitativa	Nominal	1- Sim 2- Não	Taha (2012)
Q17. Tem ou já teve dificuldades em pagar o empréstimo?	Qualitativa	Nominal	1- Sim 2- Não	Taha (2012)
Q18. Se respondeu sim à questão anterior, quais foram os motivos?	Qualitativa	Nominal	1- Perdas no negócio 2- Necessidades financeiras da família 3- Desastre natural 4- Emergências ou acontecimentos inesperados	Taha (2012)

			5- Outros	
Q19. Em caso de dificuldades, o banco renegociou as condições do empréstimo?	Qualitativa	Nominal	1- Sim 2- Não	Taha (2012)
Q20. O banco ofereceu-lhe formação?	Qualitativa	Nominal	1- Sim 2- Não	Taha (2012)
			1- Receitas do negócio 2- Salário 3- Dinheiro emprestado	Taha (2012)
Q21. De onde paga o empréstimo?	Qualitativa	Nominal	4- Outro empréstimo 5- Rendimentos do agregado familiar 6- Outro	
Q22. Qual o valor da prestação mensal que paga ao banco?	Quantitativa	Contínua		Taha (2012)
Q23. O seu negócio localiza-se na sua zona de residência?	Qualitativa	Nominal	1- Sim 2- Não	Taha (2012)
			1- Apenas o meu 2- 1	Taha (2012)
Q24. Quantos postos de trabalho criou com o seu negócio?	Qualitativa	Ordinal		
			6- 5 ou mais	
Q25. O seu negócio tem lucro?	Qualitativa	Nominal	1- Sim 2- Não	Taha (2012)
Q26. Se sim, em média quanto é o lucro mensal?	Quantitativa	Contínua		Taha (2012)
Q27. Quantos clientes tem mensalmente? (aproximadamente)	Quantitativa	Discreta		Taha (2012)

Q28.1. O que faz com os lucros do seu negócio? (primeira escolha)	Qualitativa	Nominal	1- Gasto em despesas diárias	Taha (2012)
			2- Poupo	
			3- Reinvisto nos meus negócios	
			4- Reinvisto parte nos meus negócios	
			5- Outra	
Q28.2. O que faz com os lucros do seu negócio? (segunda escolha)	Qualitativa	Nominal	1- Gasto em despesas diárias	Taha (2012)
			2- Poupo	
			3- Reinvisto nos meus negócios	
			4- Reinvisto parte nos meus negócios	
			5- Outra	
Q29. Quem trabalha consigo no seu negócio?	Qualitativa	Nominal	1- Membros da sua família com salário	Taha (2012)
			2- Membros da sua família sem salário	
			3- Trabalhadores contratados	
			1. Menos do que o salário mínimo (505€)	Taha (2012)
			2. O salário mínimo (505 €)	
Q30. Quanto paga a cada colaborador mensalmente?	Qualitativa	Ordinal	3- Entre 506€ e 600€	
			4- Entre 601€ e 800€	
			5- Entre 801€ e 1000€	
			6- Mais de 1000€	
Q31. Quantas horas trabalha cada funcionário por	Qualitativa	Ordinal	1. Menos de 4 horas	Taha (2012)

dia?			2. 4 horas	
			3. Entre 4 e 8 horas	
			4. 8 horas	
			5. Mais do que 8 horas	
Q32. Concretizaria o seu negócio sem o microcrédito?	Qualitativa	Nominal	1. Sim 2. Não 3. Não sei	Taha (2012)
Q33. Quanto tempo tem o seu negócio?	Quantitativa	Discreta		Taha (2012)
Q34. O seu negócio é a maior fonte de rendimento do seu agregado familiar?	Qualitativa	Nominal	1. Sim 2. Não	Taha (2012)
Q35. Em quanto é que o seu rendimento mensal aumentou após o início do seu negócio?	Qualitativa	Ordinal	1. Não aumentou 2. Diminuiu 3. Até 500€ 4. Entre 501€ e 1000€ 5. Mais de 1000€	Taha (2012)
Q36.1 Quais foram as três principais mudanças na sua vida que acha que foram causadas pela obtenção do microcrédito? [primeira]	Qualitativa	Nominal	1. Criação do próprio emprego 2. Aumento do seu rendimento familiar 3. Aumento da sua autoestima 4. Maior facilidade de relacionamento com os seus familiares, amigos, vizinhos e sociedade em geral 5. Melhoria nas suas	Taha (2012)



			habilitações literárias e/ou	
			competências profissionais	
			6. Outra:	
Q37. Com estas mudanças na sua vida, acha que valeu a pena recorrer ao microcrédito?	Qualitativa	Nominal	1. Sim 2. Não 3. Não sei	Taha (2012)
Q38.1 Considera que os seguintes aspetos estão melhores, iguais ou piores após aceder ao microcrédito? [Quantidade e qualidade da alimentação] [Gastos em saúde] [Educação/formação][Atividades de lazer] [Viajar em férias com todo o agregado familiar] [Sentimento de independência] [Respeito do cônjuge e restante agregado familiar] [Habitação] [Conflitos dentro da família] [Relação com os vizinhos e sociedade] [Dar resposta às necessidades do agregado] [Stresse] [Automóvel/ viatura própria] [Fazer face a emergências que requeiram dinheiro] [A sua autoestima] [Vestuário]	Qualitativa	Ordinal	1. Melhor 2. Igual 3. Pior	Taha (2012)
Q39.1 Considera que ganhou influência e/ou respeito dentro da sua família e sociedade? [Com o seu cônjuge (se aplicável)] [Dentro da sua família] [Na comunidade local]	Qualitativa	Ordinal	1. Nenhuma 2. Ligeira 3. Considerável 4. Forte	Taha (2012)
Q40.1 O que pensa em relação aos seguintes aspetos? [O tratamento do agente de crédito] [A comunicação com o banco] [A disponibilidade do banco em ajudar] [A distância entre a sua casa e o	Qualitativa	Ordinal	1. Excelente 2. Bom 3. Satisfatório 4. Mau	Taha (2012)

escritório de microcrédito] [A rapidez do acesso ao

microcrédito] [A comunicação com o banco] [A

disponibilidade do banco em ajudar] [As condições

5. Muito mau

de acesso ao microcrédito] [Flexibilidade do banco]

[Como avalia o programa de microcrédito em geral]

## Anexo C - Resultados

Tabela IV – Distribuição do número de microempresários que recorreu ao microcrédito pela caracterização sociodemográfica

<b>Género</b>	<b>n</b>	<b>(%)</b>
Masculino	12	46,2
Feminino	14	53,8
<b>Grupo Etário</b>	<b>n</b>	<b>(%)</b>
20-30 anos	4	15,4
31-40 anos	14	53,8
41-50 anos	7	26,9
Mais de 50 anos	1	3,8
<b>Estado Civil</b>	<b>n</b>	<b>(%)</b>
Solteiro/a	12	46,2
Casado/a	7	26,9
Divorciado/a	5	19,2
Viúvo/a	2	7,7
<b>Saber ler e escrever</b>	<b>n</b>	<b>(%)</b>
Sim	26	100
<b>Habilitação Literária</b>	<b>n</b>	<b>(%)</b>
1.º Ciclo do ensino básico	2	7,7
2.º Ciclo do ensino básico	1	3,8
3.º Ciclo do ensino básico	2	7,7
Ensino secundário	8	30,8
Curso tecnológico	4	15,4
Ensino universitário	9	34,6
<b>Total</b>	<b>26</b>	<b>100</b>

Tabela V – Distribuição do número de microempresários antes de recorrer ao microcrédito pela situação laboral

Situação perante o trabalho	n	(%)
Estudante	2	7,7
Trabalhador/a por conta própria	3	11,5
Trabalhador/a por conta de outrem	4	15,4
Desempregado/a	17	65,4
Rendimento mensal	n	(%)
Não tinha rendimento	8	30,8
Até 100 €	8	30,8
Entre 101€ e 505€	0	0
Mais de 505€	10	38,5
Total	26	100,0

Tabela VI – Distribuição do número de microempresários antes de recorrer ao microcrédito pela situação do agregado familiar

Composição do agregado familiar	n	(%)
Não respondeu/não se aplica	0	0
1-2 pessoas	7	26,9
3-4 pessoas	14	53,8
5 ou mais pessoas	5	19,2
Número de elementos do agregado familiar com rendimento e pensões	n	(%)
Apenas eu	9	34,6
1	9	34,6
2	6	23,1
3 ou mais	2	7,7
Número de pessoas com menos de 18 anos no agregado familiar	n	(%)
Nenhuma	13	50,0
1	5	19,2
2	7	26,9
3 ou mais	1	3,8
Total	26	100,0

Tabela VII – Distribuição do número de microempresários que recorreu ao microcrédito pelo tipo e localização do negócio

Tipo de negócio	n	(%)
-----------------	---	-----

Atelier de costura	1	3,8
Centro de estudos e psicologia	1	3,8
Centro de formação	1	3,8
Equipamentos e produtos de higiene	1	3,8
Equipamentos de Segurança	1	3,8
Estudio de tatuagem	1	3,8
Loja de Artesanato e materiais	1	3,8
Loja de material de saúde e ajudas técnicas	1	3,8
Loja e oficina de bicicletas	1	3,8
Mercearia	1	3,8
Música	1	3,8
Restauros e obras em habitações e estabelecimento comercial	1	3,8
Serviços de apoio a crianças	1	3,8
Telecomunicações	1	3,8
Centro de psicologia e educação	2	7,6
Informática	2	7,7
Loja de animais	2	7,7
Restauração	6	23,1

  

Localização do negócio (NUTS II)	n	(%)
Alentejo	1	3,8
Norte	3	11,5
Algarve	3	11,5
Região Autónoma da Madeira (RAM)	5	19,2
Área metropolitana de Lisboa	6	23,1
Centro	8	30,8
Total	26	100,0

  

Localização do negócio na zona de residência	n	(%)
Sim	19	73,1
Não	7	26,9
Total	26	100,0

  

Duração do negócio	n	(%)
Menos de 1 ano	1	3,9
1-2 anos	12	46,2
3-4 anos	5	19,2
5 ou mais anos	8	30,8
<b>Total</b>	<b>26</b>	<b>100</b>

Tabela VIII – Distribuição do número de microempresários que recorreu ao

### microcrédito pelas características do empréstimo

<b>Razão do empréstimo</b>	<b>n</b>	<b>(%)</b>
Para criar um novo negócio	22	84,6
Para expandir um negócio já existente	4	15,4
Total	26	100,0
<b>Valor do empréstimo</b>	<b>n</b>	<b>(%)</b>
Menos de 1.000€	2	7,69
Entre 1.000€ -10.000€	19	73,08
Entre 10.001€-20.000€	2	7,69
Mais 20.000€	3	11,54
Total	26	100
<b>Pagamento do empréstimo</b>	<b>n</b>	<b>(%)</b>
Receitas do negócio	18	69,2
Salário	7	26,9
Rendimento do agregado familiar	1	3,8
Total	26	100,0
<b>À quanto foi pedido o empréstimo</b>	<b>n</b>	<b>(%)</b>
Até 2 anos	14	53,8
Mais de 2 anos	12	46,2
Total	26	100,0
<b>Pagamento integral do empréstimo</b>	<b>n</b>	<b>(%)</b>
Sim	10	38,5
Não	16	61,5
Total	26	100,0
<b>Valor da prestação mensal</b>	<b>n</b>	<b>(%)</b>
Não respondeu/não se aplica	1	3,85
Até 200€	19	73,08
Entre 201€-400€	4	15,38
Mais 400€	2	7,69
Total	26	100

Tabela IX – Distribuição do número de microempresários que recorreu ao microcrédito pelas dificuldades em pagar o empréstimo

<b>Dificuldades em pagar o empréstimo</b>	<b>n</b>	<b>(%)</b>
Sim	11	42,3
Não	15	57,7
Total	26	100,0

<b>Razões das dificuldades em pagar o empréstimo</b>	<b>n</b>	<b>(%)</b>
Perdas no negócio	16	61,5
Necessidades financeiras da família	4	15,4
Desastre natural	1	3,8
Emergências ou acontecimentos inesperados	2	7,7
Outros	3	11,5
<b>Total</b>	<b>26</b>	<b>100,0</b>
<b>Renegociação do empréstimo em caso de dificuldade</b>	<b>n</b>	<b>(%)</b>
Não respondeu/Não se aplica	14	53,8
Sim	5	19,2
Não	7	26,9
<b>Total</b>	<b>26</b>	<b>100,0</b>

Tabela X – Distribuição do número de microempresários que recorreu ao microcrédito pelo rendimento

<b>O negócio é a maior fonte de rendimento do agregado familiar</b>	<b>n</b>	<b>(%)</b>
Sim	16	61,5
Não	10	38,5
<b>Aumento mensal do rendimento após início do negócio</b>	<b>n</b>	<b>(%)</b>
Não aumentou	12	46,2
Diminuiu	2	7,7
Até 500€	6	23,1
Entre 501€ e 1000€	5	19,2
Mais de 1000€	1	3,8
<b>Total</b>	<b>26</b>	<b>100</b>

Tabela XI – Distribuição do número de microempresários que recorreu ao microcrédito pela caracterização do lucro

<b>O negócio tem lucro</b>	<b>n</b>	<b>(%)</b>
Sim	20	76,9
Não	6	23,1
<b>Total</b>	<b>26</b>	<b>100,0</b>
<b>Valor do lucro mensal</b>	<b>n</b>	<b>(%)</b>
Não respondeu/não se aplica	11	42,31
Menos de 500€	4	15,38
Entre 500€ -1.000€	8	30,77
Mais de 1.000€	3	11,54
<b>Total</b>	<b>26</b>	<b>100</b>

<b>Utilização dos lucros do negócio</b>	<b>n</b>	<b>(%)</b>
Não respondeu/não se aplica	2	7,69
Gasto em despesas diárias	17	65,38
Poupo	1	3,85
Reinvestido nos meus negócios	6	23,08
<b>Total</b>	<b>26</b>	<b>100</b>

Tabela XII – Distribuição do número de microempresários que recorreu ao microcrédito pela caracterização dos postos de trabalho criados

<b>Número de postos de trabalho criados</b>	<b>N</b>	<b>(%)</b>
Apenas o meu	14	53,8
1	4	15,4
2	5	19,2
3	1	3,8
4	0	0
5 ou mais	2	7,7
<b>Quem trabalha com o microempresário no negócio</b>	<b>N</b>	<b>(%)</b>
Não respondeu/Não se aplica	13	50,0
Membros da sua família com salário	1	3,8
Membros da sua família com salário	2	7,7
Trabalhadores contratados	10	38,5
<b>Ordenado mensal de cada colaborador</b>	<b>N</b>	<b>(%)</b>
Menos do que o salário mínimo (<505€)	2	7,7
O salário mínimo (505€)	11	42,3
Entre 506€ e 600€	9	34,6
Entre 601€ e 800€	2	7,7
Entre 801€ e 1000€	2	7,7
Mais de 1000€	0	0
<b>Número de horas que cada colaborador trabalha por dia</b>	<b>N</b>	<b>(%)</b>
Menos de 4 horas	4	15,4
4 horas	1	3,8
Entre 4 horas e 7 horas e 59 min	4	15,4
8 horas	6	23,1
Mais de 8 horas	11	42,3
<b>Total</b>	<b>26</b>	<b>100</b>

Tabela XIII – Distribuição do número de microempresários que recorreu ao microcrédito pelo número de clientes.

Número de clientes mensal estimado do negócio	n	(%)
Não respondeu/não se aplica	4	15,38
Menos de 100	14	53,85
Entre 100 -500	5	19,23
Entre 501-1000	2	7,69
Mais de 1.000	1	3,85
Total	26	100

Tabela XIV – Distribuição do número de microempresários que recorreu ao microcrédito por aspectos sociais.

Avaliação em relação aos seguintes aspectos após recorrer ao microcrédito:	Melhor		Igual		Pior	
	n	(%)	n	(%)	n	(%)
Quantidade e Qualidade da alimentação	6	23,1	20	76,9	0	0
Gastos em Saúde	7	26,9	16	61,5	3	11,5
Educação/Formação	8	30,8	14	53,8	4	15,4
Atividades de lazer	9	34,6	9	34,6	8	30,8
Viajar em férias com todo o agregado familiar	6	23,1	9	34,6	11	42,3
Sentimento de independência	18	69,2	7	26,9	1	3,8
Respeito do cônjuge e restante agregado familiar	12	46,2	14	53,8	0	0
Habitação	6	23,1	18	69,2	2	7,7
Conflitos dentro da família	6	23,1	19	73,1	1	3,8
Relação com os vizinhos e sociedade	7	26,9	19	73,1	0	0
Dar resposta às necessidades do agregado familiar	12	46,2	12	46,2	2	7,7
Stresse	7	26,9	5	19,2	14	53,8
Automóvel/Viatura própria	7	26,9	17	65,4	2	7,7
Fazer face a emergências que requeiram dinheiro	13	50	10	38,5	3	11,5
A sua autoestima	20	76,9	5	19,2	1	3,8
Vestuário	4	15,4	20	76,9	2	7,7

Tabela XV– Distribuição do número de microempresários que recorreu ao microcrédito pela influência/respeito.

Considera que ganhou influência e/ou respeito dentro de:	Nenhuma		Ligeira		Considerável		Forte	
	n	(%)	n	(%)	n	(%)	N	(%)
Cônjuge	3	11,5	7	26,9	7	26,9	9	34,6
Dentro da sua família	4	15,4	7	26,9	9	34,6	6	23,1
Comunidade Local	9	34,6	7	26,9	6	23,1	4	15,4



Tabela XVI – Distribuição do número de microempresários que recorreu ao microcrédito pelas mudanças originadas pela obtenção do microcrédito.

<b>Principais mudanças na vida do microempresário causadas pela obtenção de microcrédito</b>	<b>N</b>	<b>(%)</b>
Criação do próprio emprego	25	96,2
Aumento do seu rendimento familiar	7	26,9
Aumento da sua autoestima	6	23,1
Maior facilidade de relacionamneto com os seus familiares, amigos, vizinhos e sociedade em geral	2	7,7
Melhoria nas suas habilitações literárias e/ou competências profissionais	2	7,7
<b>Com estas mudanças valeu a pena recorrer ao microcrédito?</b>	<b>n</b>	<b>(%)</b>
Não respondeu/Não resposta	1	3,8
Sim	22	84,6
Não	1	3,8
Não sei	2	7,7
Total	26	100,0

Tabela XVII – Avaliação do programa de microcrédito pelos microempresários

<b>Avaliação em relação a:</b>	Excelente		Bom		Satisfatório		Mau		Muito Mau	
	n	(%)	n	(%)	n	(%)	n	(%)	n	(%)
O tratamento do agente de crédito	<b>14</b>	<b>53,8</b>	9	34,6	3	11,5	0	0	0	0
A comunicação com o banco	6	23,1	7	26,9	<b>9</b>	<b>34,6</b>	3	11,5	1	3,8
A disponibilidade do banco em ajudar	5	19,2	<b>8</b>	<b>30,8</b>	5	19,2	7	26,9	1	3,8
A distância entre a sua casa e o escritório de microcrédito	2	7,7	<b>13</b>	<b>50,0</b>	6	23,1	5	19,2	0	0
A rapidez do acesso ao microcrédito	10	38,5	<b>11</b>	<b>42,3</b>	4	15,4	1	3,8	0	0
As condições de acesso ao microcrédito	<b>11</b>	<b>42,3</b>	10	38,5	5	19,2	0	0	0	0
Flexibilidade do banco	3	11,5	7	26,9	<b>11</b>	<b>42,3</b>	4	15,4	1	3,8
Como avalia o programa de microcrédito em geral	<b>12</b>	<b>46,2</b>	<b>12</b>	<b>46,2</b>	2	7,7	0	0	0	0

Tabela XVIII – Distribuição do número de microempresários que recorreu ao microcrédito pelas características do empréstimo

<b>Banco ofereceu formação</b>	<b>n</b>	<b>(%)</b>
Sim	0	0
Não	26	100
Total	26	100,0

Tabela XIX – Distribuição do número de microempresários que recorreu ao microcrédito pelas características do empréstimo

Concretização do negócio sem o microcrédito	n	(%)
Sim	5	19,2
Não	16	61,5
Não sei	5	19,2
Total	26	100,0

Tabela XX – Matriz de Correlação de Spearman para a avaliação do programa de microcrédito

Variáveis	O tratament o do agente de crédito	A comunicação com o banco	A disponibilidade do banco em ajudar	A distância entre a sua casa e o escritório de microcrédito	A rapidez do acesso ao microcrédito	As condições de acesso	Flexibilida de do banco	Como avalia o programa de microcrédito
O tratamento do agente de crédito	1,000							
A comunicação com o banco	,343	1,000						
A disponibilidade do banco em ajudar	,398*	,853**	1,000					
A distância entre a sua casa e o escritório de microcrédito	,302	,142	,328	1,000				
A rapidez do acesso ao microcrédito	,772**	,285	,237	,317	1,000			
As condições de acesso	,814**	,262	,241	,334	,956**	1,000		
Flexibilidade do banco	,388	,643**	,789**	,400*	,464*	,431*	1,000	
Como avalia o programa de microcrédito	,755**	,175	,144	,201	,633**	,684**	,114	1,000

Legenda: \*. A correlação é significativa no nível 0,05 (2 extremidades), \*\*. A correlação é significativa no nível 0,01 (2 extremidades).

Tabela XXI– Associação entre o género e o respeito pelo cônjuge e restante agregado familiar

Respeito do cônjuge e restante agregado familiar	Qual é o seu género?					
	Masculino		Feminino		Total	
	N	(%)	N	(%)	N	(%)

Igual	9	64,3	5	35,7	14	100,0
Melhor	3	25,0	9	75,0	12	100,0
Total	12	46,2	14	53,8	26	100,0

Teste de Fisher; p-value = 0,045 < 0,05

Tabela XXII- Coeficientes *LOGIT* do modelo de regressão logística da variável obtenção de lucro em função do género, habilitação literária, situação perante o trabalho, valor do empréstimo, valor da prestação mensal, n.º de clientes, n.º de postos de trabalho e n.º de horas de trabalho

Etapas	Variáveis	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Etapa 1ª	Género (1)	28.33	26990.52	.00	1.00	1.00	2008520209720.17
	Habilitação literária (1)	185.26	26202.64	.00	1.00	.99	2.85E+080
	Valor do empréstimo	-.08	9.49	.00	1.00	.99	.92
	Valor da prestação mensal	4.67	491.30	.00	1.00	.99	107.16
	N.º de postos de trabalho	-6.22	19420.39	.00	1.00	1.00	.00
	N.º de clientes	-.17	27.88	.00	1.00	1.00	.85
	N.º de clientes (1)	251.10	47307.83	.00	1.00	1.00	1.13E+109
	Habilitação literária (1)	-31.69	18227.37	.00	1.00	1.00	.00
Etapa 2ª	Constante	-356.45	91474.57	.00	1.00	1.00	.00
	Género (1)	21.25	17206.73	.00	1.00	1.00	1700149446.26
	Habilitação literária (1)	186.00	32946.74	.00	1.00	1.00	6.01E+080
	Valor do empréstimo	-.08	8.38	.00	1.00	.99	.92
	Valor da prestação mensal	4.68	500.21	.00	1.00	.99	107.64
	N.º de clientes	-.17	26.49	.00	1.00	.99	.84
	N.º de horas de trabalho (1)	257.93	46864.66	.00	1.00	1.00	1.04E+112
	Situação perante o trabalho (1)	-28.01	31271.20	.00	1.00	1.00	.00
Etapa 3ª	Constante	-380.87	99042.16	.00	1.00	1.00	.00
	Género (1)	45.86	42000.83	.00	1.00	1.00	8295053814908982
	Habilitação literária (1)	173.93	47999.41	.00	1.00	1.00	3.45E+075
	Valor do empréstimo	-.08	8.16	.00	1.00	.99	.93
	Valor da prestação mensal	4.67	504.29	.00	1.00	.99	106.90
	N.º de clientes	-.14	37.70	.00	1.00	1.00	.87
	N.º de horas de trabalho (1)	246.57	68212.56	.00	1.00	1.00	1.22E+107
	Constante	-400.21	108451.52	.00	1.00	1.00	.00
Etapa 4ª	Habilitação literária (1)	257.56	23948.60	.00	1.00	.99	7.21E+111
	Valor do empréstimo	-.08	8.95	.00	1.00	.99	.92
	Valor da prestação mensal	5.40	500.58	.00	1.00	.99	221.87
	N.º de clientes	-.21	17.97	.00	1.00	.99	.81

Etapa 5ª	N.º de horas de trabalho (1)	260.74	28503.34	.00	1.00	.99	1.74E+113
	Constante	-498.74	44492.58	.00	1.00	.99	.00
	Habilitação literária (1)	22.37	13170.58	.00	1.00	1.00	5198461325.91
	Valor da prestação mensal	.01	.01	.80	1.00	.37	1.01
Etapa 6ª	N.º de clientes	.00	.00	1.70	1.00	.19	1.00
	N.º de horas de trabalho (1)	21.82	13170.58	.00	1.00	1.00	2999543691.96
	Constante	-21.99	13170.58	.00	1.00	1.00	.00
	Habilitação literária (1)	1.49	1.42	1.10	1.00	.29	4.43
Etapa 7ª	Valor da prestação mensal	.01	.01	.26	1.00	.61	1.01
	N.º de clientes	.00	.00	.76	1.00	.38	1.00
	Constante	.40	1.94	.04	1.00	.84	1.49
	Habilitação literária (1)	1.58	1.40	1.27	1.00	.26	4.83
Etapa 8ª	N.º de clientes	.00	.00	.46	1.00	.50	1.00
	Constante	1.29	.88	2.13	1.00	.14	3.62
	Habilitação literária (1)	1.39	1.32	1.10	1.00	.29	4.00
	Constante	1.10	.82	1.81	1.00	.18	3.00
Etapa 9ª	Constante	1.79	.62	8.26	1.00	.00	6.00

a. Variável(is) inserida(s) na etapa 1: Q4.Qualéoseugénero, HabSOS, Q14.Qualéovalortotaldoseuempréstimo,

Q24.Qualovalordaprestaçãomensalquepagaaobanco, Q26.NumPostosTrabalho, Q29.Quantosclientestemmensalmenteaproximadamente,

HorasTrab, SitLab.